



Trousse d'outils d'évaluation du marché pour les dispensateurs de formation professionnelle et les jeunes

RELIER LES PROGRAMMES DE FORMATION
PROFESSIONNELLE AUX OPPORTUNITÉS
DU MARCHÉ

OCTOBRE 2008



 COLUMBIA | SIPA
School of International and Public Affairs

COMMISSION DES FEMMES POUR LES RÉFUGIÉS



Trousse d'outils d'évaluation du marché pour les dispensateurs de formation professionnelle et les jeunes

RELIER LES PROGRAMMES DE FORMATION PROFESSIONNELLE AUX OPPORTUNITÉS DU MARCHÉ

OCTOBRE 2008

PRÉPARÉ POUR

Commission des femmes pour les réfugiés

PAR

School of International and Public Affairs
Columbia University

CHERCHEURS :

Kelly Bidwell

Colleen Galbraith

Linda Haddad

Rachel Hermes

Sarah Kleiner

Zaki Raheem

Kenneth Scheffler



Cette trousse d'outils a été élaborée par Kelly Bidwell, Colleen Galbraith, Linda Haddad, Rachel Hermes, Sarah Kleiner, Zaki Raheem et Kenneth Scheffler, étudiants de la School of International and Public Affairs de Columbia University. La trousse d'outils a été conçue par Audrey Nezer, Artifex Design, et éditée par Diana Quick, directrice de la communication de la Commission des femmes pour les réfugiés. Le projet a été supervisé par Dale Buscher, directeur du programme de protection, Lauren Heller, agent du programme de protection, et Jenny Perlman Robinson, agent du programme de protection de la Commission des femmes pour les réfugiés. Le financement de ce projet a été assuré par le Département du Développement International, Royaume-Uni, la fondation Bill et Melinda Gates, la fondation Pearson et la Columbia University.



La Commission des femmes pour les réfugiés travaille pour améliorer la vie et défendre les droits des femmes et enfants réfugiés et déplacés internes.

La Commission des femmes pour les réfugiés est une entité juridique qui fait partie de l'International Rescue Committee (IRC), une organisation à but non lucratif dans le cadre de la loi 501(c)(3). Elle ne reçoit aucun soutien financier direct de la part de l'IRC.

www.womensrefugeecommission.org

© Commission des femmes pour les réfugiés
Octobre 2008

ISBN 1-58030-087-1

Sommaire

Résumé opérationnel	7
Trousse d'outils d'évaluation du marché pour les professionnels : Résumé	11
Trousse d'outils d'évaluation du marché pour les jeunes : Résumé	14
Trousse d'outils d'évaluation du marché pour les dispensateurs de formation professionnelle et guide d'analyse : Guide d'utilisation	17
Étape 1 : Tableau comparatif	20
Étape 2 : Trousse d'outils d'évaluation du marché et tableaux de synthèse.....	21
Étape 3 : Tableaux décisionnels.....	24
Trousse d'outils d'évaluation du marché pour les programmes de formation professionnelle.....	25
1. Outil d'observation du marché :	27
Tableau de synthèse d'observation du marché	32
2. Outil sur les consommateurs :	33
Tableau de synthèse sur les consommateurs.....	36
3. Outil sur le gouvernement :	37
Tableau de synthèse sur le Gouvernement	43
4. Outil sur les entreprises locales	44
Tableau décisionnel pour les liens avec les entreprises	48
Tableau d'embauche d'entreprise en contrat	50
Tableau de synthèse sur l'entreprise locale	51
5. Outil sur les associations nationales de producteurs et d'entreprises.....	52
Tableau décisionnel sur les associations.....	57
Tableau de synthèse sur les associations	58
6. Groupe de discussion de jeunes	59
I. Groupe de discussion de participants/diplômés de FP	60
II b. Évaluation du groupe de discussion de non participants à la FP	64
7. Outil pour dispensateur de programme de formation professionnelle	65
Tableau de synthèse du dispensateur de FP.....	71
8. Outil sur la microfinance.....	72
Tableau décisionnel sur les institutions de microfinance	76
Tableau de synthèse des institutions de microfinance	77
9. Outil sur les donateurs et les ONG internationales.....	78
Tableau de synthèse sur les donateurs et les ONGI.....	84
10. Outil sur les sociétés nationales et multinationales :	85
Tableau de synthèse sur les sociétés nationales et multinationales	90
Tableaux décisionnels.....	91
Tableau décisionnel : Compétences de base.....	93
Tableau décisionnel : Cours complémentaires	96
Guide d'utilisation de la Trousse d'outils pour l'interaction avec le marché pour les jeunes	99
1. Outil d'auto-évaluation des jeunes.....	103
Guide d'analyse de l'auto-évaluation des jeunes.....	109
2. Outil d'évaluation du marché des jeunes	110
Guide d'analyse de l'évaluation du marché des jeunes	118
3. Entretien spécifique de secteur.....	119
Guide d'analyse de l'entretien spécifique de secteur	122
Annexes	123
Annexe 1 : Conseils pour l'animateur du groupe de discussion	125
Annexe 2 : Directives pour la déontologie des recherches de terrain	128
Annexe 3 : Formulaire de feedback.....	129

LA FORMATION PROFESSIONNELLE (FP)
EST À LA CROISÉE DU RÉTABLISSEMENT
ÉCONOMIQUE, DE L'ÉDUCATION, DE LA
RÉADAPTATION ET DE LA RÉINTÉGRATION.

SA POSITION UNIQUE LUI PERMET DE
RÉPONDRE AUX DEMANDES DES JEUNES ET
D'ATTEINDRE DES OBJECTIFS PLUS ÉTENDUS
DE RECONSTRUCTION ÉCONOMIQUE DANS
LES ZONES DE POST-CONFLIT.

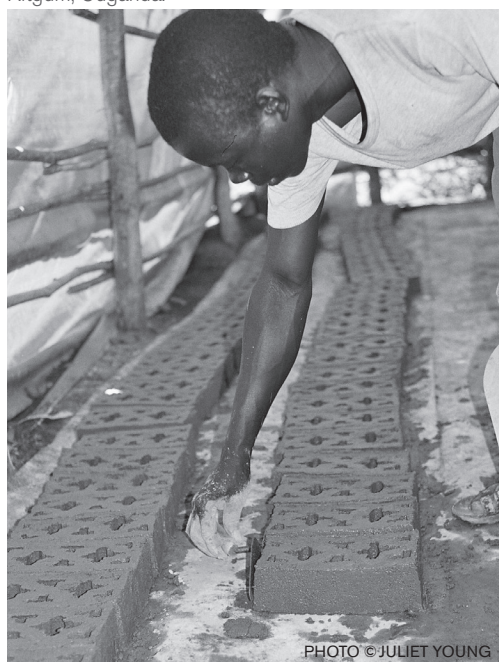
Résumé opérationnel

La **Formation professionnelle (FP)** est à la croisée du rétablissement économique, de l'éducation, de la réadaptation et de la réintégration. Sa position unique lui permet de répondre aux demandes des jeunes et d'atteindre des objectifs plus étendus de reconstruction économique dans les zones de post-conflit. La FP peut être un élément clé du développement, une méthode pour accroître la qualité de la main d'oeuvre et un facteur dans le développement des jeunes au sens large. Une FP efficace peut fournir des compétences pour des moyens d'existence agricoles et non agricoles, pour un emploi durable et pour des opportunités de travail à son compte.

Les jeunes attendent systématiquement de la FP qu'elle améliore leurs aptitudes à trouver du travail ou à se lancer à leur compte, et ainsi à atteindre une plus grande autonomie. Cependant, les recherches sur le terrain au Nord de l'Ouganda menées par une équipe de la School of International and Public Affairs de l'Université de Columbia, en association avec la Commission des femmes pour les réfugiés, ont démontré que les programmes de FP poursuivent souvent des plusieurs objectifs différents : former les jeunes pour qu'ils



Élèves de la FP en train de fabriquer une chaise en bois, Centre de formation professionnelle Step Up, Kitgum, Ouganda.



Des jeunes femmes et des jeunes hommes participent à un cours de fabrication de briques dirigé par l'International Rescue Committee dans le camp d'Ogiji au Nord de l'Ouganda.

parviennent à un degré de maîtrise d'une compétence, mais aussi réadaptation psychosociale et protection. La durée des programmes varie, ainsi que l'étendue de la formation, les formations complémentaires, les sources de financement et la population ciblée. Les disparités entre les attentes des participants et les objectifs des programmes, associés aux différences dans la portée des formations, conduisent souvent à des déceptions et des frustrations pour les jeunes participants.

Sur l'ensemble des activités de FP, les programmes tireront profit de renseignements précis sur les réalités du marché. Les analyses de marché doivent être intégrées à chaque phase de la programmation de la FP afin d'améliorer les décisions et, finalement, d'augmenter les opportunités d'emploi et de travail indépendant pour les jeunes diplômés. Les programmes de FP et les participants ont demandé des informations à jour sur les réalités du marché, ainsi que des recommandations concrètes sur la façon de mieux connecter les diplômés des programmes à des moyens d'existence durables.

Les jeunes, les directeurs de programme et les donateurs conviennent que le fait de continuer à offrir les mêmes quelques compétences dans la région entraîne une saturation de l'offre de main d'oeuvre dans certains secteurs, ce qui fait descendre les prix des biens et des services. La FP a tendance à ne pas renouveler sa gamme de compétences de base, et elle ne s'adapte donc pas aux marchés dynamiques, ce qui empêche souvent les jeunes de trouver du travail.

Pour les FP, des informations précises sur le marché renseigneront le développement des cursus et les offres de cours tout en orientant les services complémentaires proposés pendant la formation et en fournissant des informations sur les mises en relation post-formation, afin d'améliorer les perspectives des jeunes en matière de moyens d'existence durables. Pour les jeunes qui participent aux programmes de FP, des informations sur les besoins existants et émergents du marché sont essentielles pour prendre des décisions éclairées et sélectionner un métier approprié et viable sur le marché.

La trousse d'évaluation du marché en trois parties **pour les dispensateurs de FP et les jeunes** est une combinaison de ressources, de questionnaires et d'activités qui, pour aider les programmes de FP et les jeunes, permet de recueillir des informations sur les demandes du marché et d'adapter la programmation en conséquence, afin qu'elle corresponde au dynamisme de l'environnement économique et aux besoins des jeunes. La trousse d'outils constitue un guide pour les dispensateurs de FP, les jeunes participants et les autres acteurs locaux et internationaux. Un meilleur accès aux informations pourra orienter les prestataires de service avec une approche basée sur la demande, afin de relier les intérêts des jeunes, les compétences et les ressources disponibles aux opportunités du marché en matière d'emploi et de travail indépendant. De nombreux outils présentent plusieurs fonctions, et tous s'appuient sur une combinaison de recherches théoriques et d'entretiens avec les acteurs clés. L'objectif ultime de la trousse d'outils est d'aider les jeunes à trouver un emploi ou un travail à leur compte dans le cadre des programmes FP.

La première partie, la **trousse d'outils d'évaluation du marché pour les dispensateurs de FP**, permet de comprendre la dynamique du marché et les sources potentielles de développement des opportunités d'emploi, dans la communauté comme dans les zones environnantes. Elle vise également à mettre en place des apprentissages immédiats et des contacts professionnels entre les programmes FP et les employeurs locaux.

La deuxième partie, le **guide d'analyse**, permet d'exploiter les informations recueillies pendant l'analyse de marché afin d'élaborer des programmes plus efficaces.

La troisième partie, la **trousse d'outils d'interaction de marché pour les jeunes**, aide les jeunes à



Jeunes femmes en train de tisser en dehors de Kitgum, Ouganda.



Centre de formation professionnelle Step Up, Kitgum, Ouganda.

participer activement au choix des métiers qui correspondent le mieux à leurs compétences et leurs besoins. Elle guide les jeunes à travers une auto-évaluation et les encourage à analyser les réalités du marché local afin de choisir un métier et un moyen d'existence.

Les jeunes ont besoin d'aide pour comprendre quel est le métier qui correspond le mieux à leurs compétences, leurs aspirations et leurs ressources ; mais au lieu de cela, ils sont souvent contraints de prendre des décisions ou d'exercer un métier sans disposer des informations nécessaires concernant la façon dont la formation les aidera à obtenir un moyen d'existence une

fois achevée. Bien que permettre aux jeunes de prendre des décisions soit une façon de respecter leurs droits, il faut aussi leur donner les ressources et le soutien dont ils ont besoin pour prendre des décisions éclairées. Particulièrement pour les jeunes qui sortent peu des camps, la prise de décision en matière de métier sans tenir compte des réalités du marché peut amener nombre d'entre eux à choisir les compétences qu'ils voient d'autres personnes pratiquer, qui sont lucratives d'après ce qu'ils entendent dire ou qui leur semblent faciles à acquérir. Le résultat est que de nombreux jeunes entrent sur les marchés les plus saturés et qu'ils ne peuvent souvent pas trouver de travail après avoir terminé le programme.

Certaines compétences présentent également une auto-sélection en fonction du sexe, ce qui conduit la plupart de sexe masculin à choisir des compétences comme la charpenterie et la menuiserie, tandis que les apprenants de sexe féminin choisissent la couture ou la restauration. Cela provient souvent de stéréotypes de genre dans la communauté, ce qui élargit encore plus le fossé existant entre les sexes en matière d'accès au statut social et aux revenus. Les hommes reçoivent souvent une formation dans les professions qui génèrent des salaires plus élevés sur le marché, tandis que les femmes sélectionnent des compétences menant à des emplois moins bien payés. Les organismes de mise en œuvre des programmes et les donateurs doivent activement fournir des conseils en matière d'orientation de carrière et développer des programmes qui évitent de renforcer les préjugés de genre en se concentrant sur les capacités individuelles de chaque stagiaire.

Pour les jeunes qui débute un programme de FP, une direction structurée et basée sur le marché les aidera à prendre des décisions éclairées quant aux compétences de base à acquérir, tout en assurant qu'ils connaissent les compétences complémentaires requises pour entrer dans le secteur choisi. Une bonne compréhension de la demande en biens et en services permettra aux programmes FP de guider les jeunes pour ce qui est de choisir un métier.

La trousse d'outils a été élaborée pour le contexte du Nord de l'Ouganda ; cependant, elle peut être adaptée pour de nombreuses régions. Les photos et exemples dans la trousse d'outils sont du Nord de l'Ouganda. Elle s'appuie sur un rapport de la Commission des femmes pour les réfugiés, *Écouter les jeunes : Les expériences des jeunes au Nord de l'Ouganda* (http://www.womensrefugeecommission.org/pdf/ug_machel_short.pdf) et elle se base sur une combinaison de recherches théoriques à New York et Washington, D.C., et de recherches sur le terrain en Ouganda, dans les districts de Kampala, Gulu et Kitgum, entre octobre 2007 et mai 2008. Des entretiens, des groupes de discussion et autres conversations ont été réalisés avec plus de 200 acteurs de la FP, notamment des jeunes, des ONG (internationales et locales) et agences de l'ONU, des programmes de FP, des lieux d'embauche, des fonctionnaires du gouvernement, des organisations de donateurs, des prestataires de services financiers, des experts FP internationaux et autres.

Le rapport complet *Les jeunes et les moyens d'existence durables : Relier les programmes de FP aux opportunités du marché au Nord de l'Ouganda* peut être consulté sur (www.womensrefugeecommission.org/pdf/ug_ysl_rep.pdf). Le rapport documente l'expérience faite au Nord de l'Ouganda tout en présentant une analyse de la programmation de la FP et des acteurs impliqués dans le Nord de l'Ouganda, en proposant aux dispensateurs de FP des recommandations concrètes pour la programmation à chaque étape du cycle FP, notamment concernant les meilleures pratiques, des études de cas et les leçons apprises. Le rapport identifie la façon dont les programmes FP peuvent répondre aux besoins des jeunes en matière d'éducation et de moyens d'existence durables tout en soutenant une stratégie plus large de reconstruction économique et de restauration sociale dans le Nord de l'Ouganda.

Trousse d'outils d'évaluation du marché pour les professionnels : Résumé



Motivation

Un meilleur accès aux informations du marché guide les dispensateurs de FP vers une approche basée sur la demande, en connectant les intérêts, ressources et compétences des jeunes aux opportunités existantes en matière d'emploi et de travail indépendant. Les analyses de marché devraient être intégrées à chaque phase de la programmation FP afin d'améliorer la conception des programmes et, à terme, augmenter les opportunités d'emploi et de travail indépendant pour les jeunes diplômés.

La trousse d'outils d'évaluation du marché peut s'adapter aux besoins, ressources et connaissances existants de toute organisation. Il s'agit d'un instrument dynamique en plusieurs parties pouvant être utilisé à tout moment du cycle de programmation dans le but d'évaluer ou de réévaluer les conditions du marché.

Étape 1 : Tableau comparatif

Le tableau comparatif constitue la première étape de l'évaluation du marché. Il correspond aux cinq questions de planification globale indiquées ci-dessous avec les outils d'évaluation de marché correspondants. Le tableau comparatif permet aux professionnels de choisir les outils à employer pour atteindre un objectif de programmation donné.

Étape 2 : Trousse d'outils d'évaluation du marché et tableaux de synthèse

La trousse d'outils d'évaluation du marché comporte 10 outils (questionnaires) en vue de fournir une compréhension dynamique et globale des conditions actuelles et futures du marché. À la fin de chaque outil figure un tableau de synthèse pour aider les professionnels à passer en revue les points clés des informations recueillies.

Étape 3 : Tableaux décisionnels

Les cinq tableaux décisionnels situés dans les divers outils et à la fin de la trousse d'outils se rapportent aux questions du tableau comparatif. Les tableaux décisionnels offrent une direction et un cadre structuré pour prendre des décisions de programmation concrètes en fonction des informations recueillies dans la trousse d'outils.

Instructions

L'utilisation du tableau comparatif, de la trousse d'outils d'évaluation du marché, des tableaux de synthèse et des tableaux décisionnels permettra aux professionnels de recueillir des informations exactes sur les réalités du marché, d'élaborer des plans d'étude et des choix de cours plus solides, de déterminer quels services complémentaires sont les plus adaptés et de fournir des informations sur les liens en fin de formation qui seront nécessaires pour améliorer les possibilités des jeunes en matière de moyens d'existence durables.

Le tableau comparatif indique cinq questions globales de planification de programme FP :

1. À quels métiers le programme devrait-il former les jeunes ?
2. Quels cours complémentaires le programme devrait-il proposer aux jeunes ?
3. Avec quelles entreprises le programme peut-il créer des liens afin de dispenser une formation industrielle, une orientation de carrière et des opportunités d'embauche potentielles pour les diplômés ?
4. Avec quels producteurs nationaux et associations d'entreprises le programme peut-il créer des liens afin de dispenser une formation industrielle, une orientation de carrière et des opportunités d'embauche potentielles pour les diplômés ?
5. Avec quels prestataires de services financiers le programme peut-il créer des liens pour aider les diplômés de la FP à obtenir un emploi ou à se lancer à leur compte ?

En se servant de divers éléments de la trousse d'outils d'évaluation du marché, ainsi que des tableaux de synthèse et décisionnels associés, les professionnels de la FP seront en mesure de répondre à ces questions et à bien d'autres encore.

Cette trousse d'outils aide les professionnels à comprendre les tendances économiques générales et à impliquer les acteurs des secteurs suivants :

OUTIL D'ÉVALUATION DU MARCHÉ	INFORMATIONS RECUEILLIES
Observation du marché	Vue d'ensemble de l'activité économique locale
Consommateurs	Préférences et besoins des consommateurs
Gouvernement	Priorités de développement nationales et régionales
Entreprises locales	Demande de main d'oeuvre, qualifications et contraintes ; liens avec l'emploi
Associations nationales de producteurs et d'entreprises	Demande de main d'oeuvre, qualifications et contraintes ; informations sur les marchés, informations sur les produits et liens
Groupes de discussion de jeunes	Préférences et demandes des jeunes
Dispensateurs de FP	Partage des meilleures pratiques, coordination et partage des collectes de données
Institutions de microfinance	Informations sur les marchés, options de financements et liens
Donateurs	Priorités futures et tendances du financement
Sociétés nationales et multinationales	Investissements actuels et futurs, demande future en produits, services et support

Collecte d'informations : Les réponses aux questions de chaque outil peuvent être obtenues au moyen d'une combinaison de méthodes de recherche. Une grande partie de chaque outil peut être réalisée avec des recherches secondaires, notamment la lecture de documents existants, la consultation de sites web et des échanges avec des collègues et d'autres membres de la communauté. Quelques sources d'informations clés : cluster local et réunions de coordination, bureau local de l'ONU pour la coordination des affaires humanitaires (BCAH), forum ONG, radio, publications d'organisations et de donateurs, internet et personnel du programme. Il est préférable que les informations soient recueillies auprès de plusieurs sources et vérifiées pour garantir leur exactitude. Après que le professionnel a été aussi loin que possible dans la mise en application de l'outil par le biais de recherches documentaires, le moment est venu d'effectuer des entretiens avec les acteurs clés dans le secteur donné.

De nombreux outils présentent plusieurs fonctions : Ils visent à aider les dispensateurs de FP à comprendre le marché actuel et les secteurs de croissance potentiels, à favoriser une meilleure communication et collaboration entre les acteurs FP et à créer des liens d'emploi immédiats. Par exemple, les informations recueillies au moyen d'entretiens avec les entreprises locales renseigneront le programme FP sur les compétences requises et offriront une opportunité aux dispensateurs de FP pour créer des liens vers des apprentissages et des emplois tout en promouvant la qualité de leurs élèves.

Éléments clés de chaque outil : Chacun des 10 outils dispose de sa propre page de couverture, qui indique la fonction spécifique, la question de recherche, le calendrier, les instructions et, dans certains cas, les ressources qui aideront le professionnel à recueillir les informations appropriées. La fonction indique brièvement les objectifs principaux et les utilisations clés de l'outil. La question de recherche résume la question centrale à laquelle chaque élément de l'outil cherche à répondre. La question de recherche peut être modifiée ou adaptée aux besoins spécifiques du programme. La plupart des outils peuvent être utilisés pendant toute la durée du programme. Des instructions spécifiques sont incluses pour chaque outil afin de mieux guider le professionnel ou l'animateur.

Cases de réflexion : Des questions clés ont été incluses à la fin de nombreuses sous-sections des outils afin de faciliter l'analyse des réalités du marché juste après avoir recueilli les informations. Ces questions sont mises en évidence dans des cases intitulées Cases de réflexion ; on commencera à y réfléchir en cours de réalisation de l'outil, puis on y reviendra plus longuement une fois que l'outil a été entièrement appliqué. Si les informations sont recueillies au moyen d'un entretien, le contenu des cases de réflexion n'a pas pour objet d'être lu par le praticien. Les cases sont plutôt prévues pour aider le professionnel à réfléchir sur les informations recueillies en temps réel et pour l'assister dans le processus de prise de décision.

Tableaux de synthèse : À la conclusion de chaque outil, des tableaux de synthèse individuels aident les professionnels à traiter les informations de tous les entretiens de cet outil. Les tableaux de synthèse contiennent des thèmes clés et des questions spécifiques à l'outil. Les professionnels doivent remplir le tableau de synthèse de chaque outil une fois qu'ils ont recueilli suffisamment de preuves pour effectuer des évaluations éclairées et réfléchir aux thèmes clés.

Après avoir utilisé tous les outils nécessaires, les professionnels prendront une décision concernant une des cinq questions de planification de la FP, en tenant compte de toutes les informations recueillies par les outils concernés.

Les tableaux décisionnels demandent aux professionnels de prendre en compte les capacités et contraintes particulières du programme tout en fournissant un cadre pour prendre des décisions de programmation clés.

Pour prendre une décision concernant la création d'un lien avec une entreprise individuelle, une association d'entreprises ou un prestataire de services financiers, les professionnels doivent recueillir des informations auprès de l'acteur concerné, puis remplir les tableaux décisionnels à la fin de l'outil correspondant. Lorsque c'est possible, même en réfléchissant à un lien spécifique, le professionnel doit recueillir des informations auprès de plusieurs partenaires potentiels et soupeser leurs atouts respectifs. Afin de répondre aux grandes questions concernant la sélection de compétences de base et la gamme de cours complémentaires à proposer, les professionnels doivent utiliser et comparer les informations provenant de plusieurs outils, puis remplir le tableau décisionnel séparé.

Trousse d'outils d'évaluation du marché pour les jeunes : Résumé



Trousse d'outils d'interaction avec le marché pour les jeunes :

Description sommaire : Cette trousse d'outils contient trois outils pour éduquer et impliquer les jeunes dans le processus de sélection d'une voie professionnelle. Si elle est bien utilisée, cette trousse d'outils peut fournir des données et des informations utiles et servir de base pour les prises de décisions en matière de profession. Elle offrira également aux programmes des informations importantes concernant les antécédents et l'expérience des jeunes, quand il s'agira de choisir des cours complémentaires. La trousse débute par une *auto-évaluation des jeunes* suivie d'une *évaluation du marché par les jeunes*. La dernière étape pour les jeunes est *l'entretien spécifique de secteur* avec un ouvrier travaillant dans le métier de son choix.

L'auto-évaluation des jeunes et l'évaluation du marché par les jeunes encouragent les participants au programme de FP à réfléchir à leurs propres aptitudes et intérêts, ainsi qu'aux réalités économiques locales, avant de sélectionner la compétence professionnelle de base qu'ils acquerront dans le cadre du programme FP. Pour les jeunes qui débutent un programme de FP, une direction structurée et basée sur le marché les aidera à prendre des décisions éclairées quant aux compétences de base à acquérir, tout en assurant qu'ils connaissent les compétences complémentaires requises pour entrer dans le secteur choisi. Une bonne compréhension de la demande en biens et en services permettra aux programmes de FP de guider les jeunes dans leur choix d'un métier. Ces outils seront probablement utilisés par les participants au programme de FP *après* qu'ils se seront inscrits au programme. Les participants choisiront donc probablement leur compétence professionnelle de base parmi celles qui sont proposées dans le programme de FP particulier. Après avoir choisi une compétence, les jeunes utiliseront le guide d'entretien spécifique de secteur pour mieux comprendre les réalités du métier qu'ils ont décidé d'apprendre.

Chaque outil est suivi d'un guide d'analyse qui aide les jeunes à se pencher sur ce qu'ils ont appris et ce à quoi ils ont réfléchi pendant chaque exercice d'évaluation. Les guides d'analyse devraient être réalisés lors d'entretiens individuels entre les animateurs de l'évaluation et les participants au programme. Certains jeunes trouveront les évaluations difficiles ; une orientation soigneuse permettra aux jeunes qui réalisent la trousse d'outils d'augmenter leurs connaissances sur le marché et la compréhension qu'ils ont de leurs propres compétences et capacités.

Étape 1 : Outil d'auto-évaluation des jeunes et guide d'analyse

Cet outil aide les jeunes à jouer un rôle actif dans le choix du métier qu'ils exerceront. Il est conçu pour les participants au programme FP. En se servant de cet outil, les participants réfléchiront et formuleront les informations concernant leur niveau de scolarité, les aptitudes naturelles, leur expérience professionnelle, leurs antécédents, leur santé et leurs projets d'avenir à court terme. Après avoir réalisé cet outil et parlé avec les instructeurs, mentors et/ou conseillers d'orientation professionnelle, les participants devraient être en mesure de choisir un métier adapté à leurs intérêts, compétences, aptitudes et besoins.

Étape 2 : Outil d'évaluation du marché par les jeunes et guide d'analyse

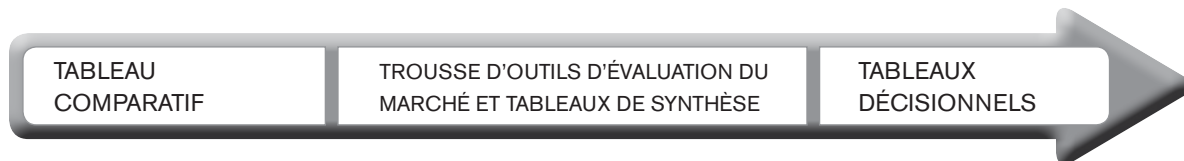
L'outil d'évaluation du marché par les jeunes permet aux jeunes d'observer par eux-mêmes le marché et d'enregistrer des informations sur les entreprises locales et les tendances d'embauche au moyen d'une série d'activités dirigées en groupes réduits.

Étape 3 : Outil pour l'entretien spécifique de secteur et guide d'analyse

Après avoir utilisé l'outil 1 et l'outil 2 pour aider les jeunes à sélectionner une compétence, l'*entretien spécifique de secteur* donne aux jeunes l'occasion de discuter avec des personnes travaillant dans le métier auquel ils s'intéressent. Les jeunes s'adresseront directement à ces individus concernant leur projet de métier afin de mieux comprendre les exigences, les attentes, les difficultés et les avantages du secteur.

**Trousse d'outils d'évaluation du
marché pour les dispensateurs de
formation professionnelle et guide
d'analyse : Guide d'utilisation**

Trousse d'outils d'évaluation du marché pour les dispensateurs de formation professionnelle et guide d'analyse : Guide d'utilisation



Motivation

Les analyses de marché doivent être intégrées à chaque phase de la programmation de la FP afin d'améliorer les décisions et, finalement, d'augmenter les opportunités d'emploi et de travail indépendant pour les jeunes diplômés. Un meilleur accès aux informations guide les prestataires de service grâce à une approche basée sur la demande, en reliant les intérêts, ressources et compétences des jeunes aux opportunités existantes en matière d'emploi et de travail indépendant.

Étape 1 : Tableau comparatif

Utilisez le tableau comparatif pour identifier les outils d'évaluation du marché les plus utiles pour répondre à l'une ou plusieurs des cinq questions globales de planification indiquées ci-dessous.

Étape 2 : Trousse d'outils d'évaluation du marché et tableaux de synthèse

Utilisez les 10 questionnaires contenus dans la trousse d'outils d'évaluation du marché afin de développer une compréhension plus dynamique et étendue des conditions actuelles et futures du marché. Utilisez les tableaux de synthèse joints pour passer en revue les points clés et contribuer au processus de prise de décision.

Étape 3 : Tableaux décisionnels

Utilisez les tableaux décisionnels pour prendre des décisions de programmation concrètes en fonction d'informations à jour sur les marchés.

Étape 1 : Tableau comparatif

Le tableau comparatif correspond aux cinq questions globales de planification indiquées ci-dessous avec les outils d'évaluation de marché correspondants.

Instructions :

Sélectionnez la ou les questions de planification FP qui correspondent le mieux à un besoin spécifique de programmation.

Utilisez les outils cochés sous la ou les questions choisies pour recueillir des informations et progresser vers une prise de décision éclairée en matière de programmation.

Les outils sont énumérés dans l'ordre recommandé. Il s'agit d'une méthode possible pour approcher la trousse d'outils. Cependant, il est possible d'utiliser les outils dans un autre ordre en fonction de la disponibilité des informations, des informateurs clés et de la préférence des professionnels.

	À QUELS MÉTIERS LE PROGRAMME DEVRAIT-IL FORMER LES JEUNES ?	QUELS COURS COMPLÉMENTAIRES MON PROGRAMME DEVRAIT-IL PROPOSER AUX JEUNES ?	LIENS : AVEC QUELLES ENTREPRISES MON PROGRAMME PEUT-IL CRÉER DES LIENS AFIN DE DISPENSER UNE FORMATION INDUSTRIELLE, UNE ORIENTATION DE CARRIÈRE ET DES OPPORTUNITÉS D'EMBAUCHE POTENTIELLES POUR LES DIPLÔMÉS ?	LIENS : AVEC QUELLES ASSOCIATIONS MON PROGRAMME PEUT-IL CRÉER DES LIENS AFIN DE DISPENSER UNE FORMATION INDUSTRIELLE, UNE ORIENTATION DE CARRIÈRE ET DES OPPORTUNITÉS D'EMBAUCHE POTENTIELLES POUR LES DIPLÔMÉS ?	LIENS : AVEC QUELS PRESTATAIRES DE SERVICES FINANCIERS MON PROGRAMME PEUT-IL CRÉER DES LIENS ?
Observation du marché	✓	✓	✓	✓	✓
Consommateur	✓	✓			
Gouvernement	✓		✓		
Entreprises locales	✓	✓	✓	✓	
Associations	✓	✓		✓	
Groupe de discussion de jeunes	✓	✓			
Dispensateurs de FP	✓	✓			
Prestataires de services financiers	✓		✓		✓
Donateur/ONGI	✓		✓		✓
Entreprise	✓	✓	✓		

Étape 2 : Trousse d'outils d'évaluation du marché et tableaux de synthèse

Instructions :

La trousse d'outils d'évaluation du marché peut s'adapter aux besoins, ressources et connaissances existantes de toute organisation. Il s'agit d'un instrument dynamique à plusieurs parties qui peut être utilisé à tout moment pour réévaluer les conditions du marché. La trousse d'outils comporte 10 outils.

Les réponses aux questions de chaque outil peuvent être obtenues au moyen d'une combinaison de recherches primaires et secondaires.

Recherches primaires :

- Lisez les documents et publications existants
- Consultez les sites web des organisations
- Discutez avec des collègues ou d'autres personnes de la communauté
- Participez aux clusters locaux et aux réunions de coordination
- Écoutez les programmes radio
- Effectuez des observations de marché

Les informations doivent être recueillies auprès de sources **multiples** afin d'assurer leur exactitude.

Recherches primaires :

Des entretiens doivent être réalisés **après** que le professionnel a appliqué l'outil dans la mesure du possible au moyen de recherches secondaires et des connaissances existantes.

- Réalisez des entretiens avec les acteurs clés du secteur donné

OUTIL D'ÉVALUATION DU MARCHÉ	INFORMATIONS RECUEILLIES
Observation du marché	Aperçu des activités économiques locales
Consommateurs	Préférences et besoins des consommateurs
Gouvernement	Priorités de développement nationales et régionales et contrats à venir
Entreprises locales	Demande en main d'œuvre, qualifications et contraintes ; liens avec l'emploi
Associations nationales de producteurs et d'entreprises	Demande en main d'œuvre, qualifications et contraintes ; informations du marché, informations sur les produits et liens
Groupe de discussion de jeunes	Préférences et demandes des jeunes
Dispensateurs de FP	Partagez les meilleures pratiques, coordonnez et partagez la collecte des données
Institutions de microfinance	Informations du marché, options et liens de financement
Donateurs	Futures priorités, futures tendances et contrats à venir
Sociétés nationales et multinationales	Investissements présents et futurs, demande future de produits, services, assistance et contrats à venir

Chacun des outils dispose de sa propre page de couverture sur laquelle figurent :

- **La fonction**—brève description de l'objectif principal et utilisations clés de l'outil.
- **Question de recherche**—résumer la question centrale à laquelle chaque question de l'outil cherche à répondre. La question de recherche peut être modifiée ou adaptée aux besoins spécifiques du programme.
- **Calendrier**—indiquer à quel moment du processus de planification de programme il sera le plus utile de recueillir les informations au moyen de l'outil. La plupart des outils peuvent cependant être utilisés pendant toute la durée du programme.
- **Instructions**—pour offrir une orientation supplémentaire au professionnel ou à l'animateur.
- **Ressources**—pour aider le professionnel à recueillir les informations pertinentes.

Conseils pour les entretiens

Lors de la réalisation d'un entretien, le professionnel administre le questionnaire oralement. Bien que certaines questions puissent contenir des options pour orienter la personne en vue d'obtenir des informations spécifiques, il est préférable que le professionnel ne lise pas les réponses à haute voix à l'interrogé. Il ne faut lire les options proposées que si l'interrogé est confus ou s'il n'est pas certain du sens de la question.

Le professionnel peut débiter chaque entretien avec une version adaptée du script d'introduction suggéré ci-dessous. Assurez-vous généralement d'expliquer :

- Qui vous êtes et l'organisation avec laquelle vous travaillez
- Le but de la collecte d'informations
- La façon dont elles seront utilisées (mettez en évidence le fait que la participation ne donnera lieu à aucun avantage financier ou personnel)
- La durée prévue de l'entretien
- Le caractère volontaire de la participation
- Le maintien de la confidentialité des informations si l'interrogé le souhaite

Rappelez-vous également qu'il faut demander la permission de prendre des notes avant de commencer l'entretien.

Script d'ouverture des entretiens :

Bonjour, je m'appelle [Nom] et je travaille avec [Organisation]. Je recueille des informations à propos de [question/secteur]. Les informations que j'obtiens seront utilisées pour contribuer au développement des programmes de FP qui préparent les jeunes à répondre aux besoins du marché en évolution en [nom de la région]. Je suis impatient de connaître votre point de vue sur les tendances et les réalités du marché. Seriez-vous en mesure de m'accorder quelques minutes pour répondre à quelques questions ?

Cases de réflexion

Beaucoup de sous-sections des outils comprennent des questions clés pour faciliter l'analyse des réalités du marché tout de suite après avoir recueilli les informations. Ces questions sont mises en évidence dans des cases intitulées Cases de réflexion ; on commencera à y réfléchir en cours de réalisation de l'outil, puis on y reviendra plus longuement une fois que l'outil a été entièrement appliqué. Si les informations sont recueillies au moyen d'un entretien, le contenu des cases de réflexion n'a pas pour objet d'être lu par le praticien. Les cases sont plutôt prévues pour aider le professionnel à réfléchir sur les informations recueillies en temps réel et pour l'assister dans le processus de prise de décision.

Tableaux de synthèse

Les tableaux de synthèse à la fin de chaque outil aident les professionnels à analyser et traiter les informations obtenues lors de tous les entretiens de ce secteur. Les professionnels doivent remplir le tableau de synthèse de chaque outil une fois qu'ils ont recueilli suffisamment de preuves pour effectuer des évaluations éclairées et réfléchir aux thèmes clés.

Étape 3 : Tableaux décisionnels

Après avoir utilisé tous les outils nécessaires, les professionnels tiendront compte de toutes les informations recueillies à l'aide des outils correspondants, après quoi ils prendront une décision concernant l'une des cinq questions de planification FP. Lors de la prise de décision, le professionnel devrait considérer les capacités et contraintes spécifiques du programme.

En plus des tableaux décisionnel étendus, les outils sur les entreprises, associations d'entreprises et institutions de microfinance comportent des tableaux décisionnels intermédiaires pour assister à la prise de décision en matière de la création de liens spécifiques dans ce secteur. Lorsque c'est possible, même en réfléchissant à un lien spécifique, le professionnel doit recueillir des informations auprès de plusieurs partenaires potentiels et soupeser leurs atouts respectifs.

Trousse d'outils d'évaluation du marché pour les programmes de formation professionnelle

TROUSSE D'OUTILS D'ÉVALUATION DU MARCHÉ POUR LES PROGRAMMES DE FP

1. Outil d'observation du marché :

Fonction : L'observation du marché est la première étape pour comprendre quels biens et services sont offerts et demandés dans la communauté. Cet outil sert de guide pour une observation attentive des activités économiques locales au moyen de visites aux centres-villes, aux quartiers d'affaires centraux, aux marchés locaux, aux plateformes de transport/d'échanges commerciaux, et au moyen d'interactions avec les vendeurs et les producteurs locaux. Il aide les professionnels à comprendre quels biens et services font l'objet de la plus grande et la plus faible demande, quelles entreprises locales connaissent le plus grand succès et quels secteurs sont les plus concurrentiels. De plus, cet outil permet aux professionnels de voir quels biens sont importés vers le district et quels biens locaux sont exportés vers d'autres districts, régions et pays. En répétant les observations à différents moments de la journée – le matin, à midi et le soir – des informations de qualité sont recueillies. L'observation du marché peut se faire en même temps que l'Outil 1 sur les consommateurs.

Grâce aux connaissances acquises à l'aide de cet outil, les programmes de FP peuvent :

1. Tenir compte des secteurs/métiers dans lesquels les diplômés de la FP peuvent trouver des opportunités d'embauche ou de travail indépendant ;
2. Exercer une réflexion plus critique sur les secteurs ou industries présentant une demande à laquelle ne répondent pas les vendeurs/producteurs existants et sur les secteurs ayant suffisamment ou trop de vendeurs ;
3. Être en mesure de guider les jeunes à travers la trousse d'outils d'évaluation du marché des jeunes ;
4. Établir une base de travail pour le reste de la trousse d'outils d'évaluation du marché.

QUESTION DE RECHERCHE :

Que montrent l'offre et la demande locales concernant les opportunités d'embauche ou de travail indépendant pour les diplômés des programmes FP ?

Instructions :

- Visitez le marché local, le quartier d'affaires central et/ou le centre-ville où sont implantées la majorité des entreprises.
- À l'aide de cet outil, observez les activités se déroulant sur le marché et discutez avec les vendeurs et les producteurs. Prenez note des achats et ventes de biens et services, ainsi que des types de boutiques qui connaissent le plus et le moins de succès en répondant aux questions ci-dessous.
- Visitez la plateforme commerciale et/ou de transport la plus importante en ville, telle que le parking local d'autobus et de taxis ou le carrefour principal. Utilisez cet outil pour enregistrer vos observations sur les biens faisant l'objet d'échanges.
- Revenez visiter ces sites à différents moments de la journée pour observer les différences dans l'activité des consommateurs le matin, l'après-midi et le soir. L'outil peut être réalisé en plusieurs jours.

I. Offre locale

1. Quels sont les cinq articles qui ont le plus de fournisseurs ?
2. Quels sont les cinq articles qui ont le moins de fournisseurs ?
3. Quels sont les cinq premiers secteurs dans lesquels les gens travaillent le plus ?
4. Quels sont les cinq premiers secteurs dans lesquels les gens travaillent le moins ?
5. Quelles boutiques/stands ont le plus de clients ?
6. Quels biens ou services vendent-ils ou offrent-ils ?
7. Quelles caractéristiques de ces boutiques contribuent à attirer de nombreux clients ?
VEUILLEZ VÉRIFIER ET DÉCRIRE BRIÈVEMENT :

Emplacement

Offre locale

Qualité des biens/services

Apparence de la boutique

Personnel

Heure de la journée

Prix

Autres

Offre locale 1

À en juger par le nombre de clients, quels biens/services sont les plus demandés au niveau local ?

8. Quelles boutiques/stands ont le moins de clients ?
9. Quels biens ou services vendent-ils ou offrent-ils ?

10. Quelles caractéristiques de ces boutiques contribuent à attirer peu ou pas de clients ?

VEUILLEZ VÉRIFIER ET DÉCRIRE BRIÈVEMENT

Emplacement

Offre locale

Qualité des biens/services

Apparence de la boutique

Personnel

Heure de la journée

Prix

Autres

Autres

Offre locale 2

Quelles similarités trouvez-vous entre les boutiques ayant peu de clients ou peu de demande ?

Promenez-vous une fois de plus sur le marché en fin de journée en prêtant une attention toute particulière aux zones que vous avez visitées le matin.

11. Quels stands ont le plus d'articles invendus ?

12. Selon vos observations, quels biens ou services sont principalement offerts par des femmes ?

13. Selon vos observations, quels biens ou services sont principalement offerts par des hommes ?

14. Selon vos observations, quels biens ou services sont offerts tant par les hommes que par les femmes ?

Offre locale 3

Y a-t-il d'autres secteurs où vous pensez que les femmes pourraient réussir ? Lesquels ?

Y a-t-il d'autres secteurs où vous pensez que les hommes pourraient réussir ? Lesquels ?

II. Marché régional

Rendez-vous sur le parking d'autobus ou de taxis ou au carrefour principal de la ville pour observer le type de biens qui sont amenés vers ou en dehors de la ville.

15. Quels types de biens sont amenés vers ou en dehors de la ville :

Le matin

Apportés :

Remportés :

À midi

Apportés :

Remportés :

Le soir

Apportés :

Remportés :

16. D'où viennent ces articles ?

17. Certains des articles apportés vers la ville sont-ils aussi produits localement ?

18. Lesquels ?

19. En quoi ces articles sont-ils différents de ceux qui sont produits localement ?

20. Quels sont les articles semblant être les plus demandés en ville mais qui ne sont *pas* produits localement ?

CASE DE RÉFLEXION : Marché régional 1

Quels articles importés pourraient être produits localement ?

Pourquoi ces articles ne sont-ils pas produits localement ?

Est-ce en raison d'un manque de matériaux, de producteurs compétents ou pour une autre raison ?

21. Quels articles sont emportés hors de la ville pour être vendus ou échangés ?

22. Où vont-ils ?

23. Quels articles produits localement semblent être les plus demandés en dehors de la ville ?

CASE DE RÉFLEXION : Marché régional 2

Quels articles sont exportés en plus grande quantité ?

Où se trouve la plus grande demande ?

Y a-t-il des opportunités d'étendre le marché de l'exportation dans ces secteurs ?

Tableau de synthèse d'observation du marché

Instructions :

- Dans la colonne de gauche, répertoriez tous les métiers dans lesquels les dispensateurs de FP forment actuellement les stagiaires.
- Répertoriez aussi tout autre métier mentionné dans les informations recueillies à l'aide de cet outil que votre programme pourrait considérer dans son offre.
- En fonction des informations recueillies dans cet outil, notez la réponse correspondante pour chaque question concernant le métier indiqué dans la colonne de gauche.
- Chaque colonne correspond à la section de l'outil ayant les mêmes thème et case de réflexion.

À INSÉRER PAR LE PROFESSIONNEL	QUEL EST LE NIVEAU LOCAL DE L'OFFRE ?	QUEL EST LE NIVEAU LOCAL DE LA DEMANDE ?	Y A-T-IL DES OPPORTUNITÉS D'EXPANSION AU-DELÀ DES RÔLES TRADITIONNELS DES GENRES ?	LA DEMANDE LOCALE DÉPASSE-T-ELLE L'OFFRE LOCALE ?	Y A-T-IL DES OPPORTUNITÉS 'EXPORTATION ?
	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moy <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moy <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moy <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moy <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moy <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moy <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moy <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moy <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moy <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moy <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moy <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moy <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moy <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moy <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moy <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moy <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moy <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moy <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non

TROUSSE D'OUTILS D'ÉVALUATION DU MARCHÉ POUR LES PROGRAMMES DE FP

2. Outil sur les consommateurs :

Fonction : Afin de mieux comprendre les routines locales, enregistrez les besoins communautaires et identifiez les biens et services dont dépendent les membres de la communauté pour leur travail et leur vie domestique. Une bonne compréhension des produits et services utilisés au niveau local chaque jour, chaque semaine et chaque mois offre une image des secteurs les plus importants pour l'économie locale. Comprendre ce dont les gens ont besoin mais qu'ils ne peuvent pas acheter localement peut vous donner une idée de ce qui manque à l'économie locale.

Que montre la demande locale de biens et services quant aux opportunités d'embauche ou de travail indépendant pour les diplômés FP ?

Quelles sont les « compétences complémentaires » que les programmes FP peuvent fournir dont les jeunes ont besoin pour répondre aux préférences des consommateurs ?

Instructions :

- Arrêtez une personne faisant ses achats sur le marché, sur le parking d'autobus ou de taxi ou dans une autre zone de la ville.
- Présentez-vous et demandez si elle peut vous accorder cinq minutes pour que vous lui posiez quelques questions afin de vous aider à mieux comprendre le marché local.
- Expliquez que vous n'écrirez pas son nom, qu'elle peut se sentir à l'aise et vous parler librement, et qu'elle n'est pas obligée de répondre aux questions qui la gênent.
- Pendant que vous vous présentez, notez le sexe, l'âge approximatif, l'habillement et tout autre détail que vous considérez important.
- Posez toutes les questions dans la section suivante ; adaptez-les si nécessaire pour qu'elles soient facilement comprises et adaptées au contexte.
- Enregistrez les réponses de l'acheteur en écrivant tous les détails pertinents.
- Répétez ce processus avec autant de personnes que possible. Essayez de parler avec divers types d'individus, des hommes et des femmes, des personnes âgées et des jeunes, et d'autres encore que vous choisirez.

EMPLACEMENT DE L'ENTRETIEN :

DATE :

Script d'ouverture :

Bonjour, je m'appelle [Nom] et je travaille avec [Organisation]. Je cherche à en savoir plus sur les demandes et les préférences des consommateurs à [Emplacement]. Les informations que je recueille serviront à développer des programmes de FP pour répondre aux demandes du marché. Seriez-vous en mesure de m'accorder quelques minutes pour répondre à quelques questions ? Je ne vais pas écrire votre nom et vous pouvez donc parler librement.

Antécédents : Caractéristiques du consommateur

Sexe : FÉMININ MASCULIN

Âge approximatif :

Habillement :

Demande du marché 1 : Besoins des consommateurs

1. Pensez à votre routine quotidienne. Quels biens et services utilisez-vous tous les jours :

Pour la maison :

Pour les champs :

Pour votre travail :

Pour vos enfants :

2. Où obtenez-vous ces articles ?

Je souhaiterais maintenant vous poser des questions sur votre routine hebdomadaire ou mensuelle. Par exemple, certaines personnes font appel à des services de réparation de bicyclette chaque mois, ou peut-être n'achètent-ils de l'huile à cuisiner qu'une fois par semaine.

3. Quels biens et services utilisez-vous de façon hebdomadaire ou mensuelle ?

4. Quels biens et services achetez-vous pour des occasions spéciales ?
(Orientation : mariages, enterrements)

CASE DE RÉFLEXION : Demande du marché 1

Dans quels secteurs y a-t-il une grande demande de biens et services de façon quotidienne ?

Et de façon hebdomadaire ?

Demande du marché 2 : Préférences des consommateurs

5. Préférez-vous un fournisseur ou prestataire de services particulier ? *Si oui, pourquoi préférez-vous ce fournisseur ou prestataire de services ? (Orientation : Qualité ? Personnalité ? Proximité ? Ami ou parent ? Prix ?)*
6. En général, qu'est-ce qui pousse les gens à choisir certains fournisseurs ou prestataires de services plutôt que d'autres ? *(Orientation : Qualité ? Personnalité ? Proximité ? Ami ou parent ? Prix ?)*
7. Y a-t-il des magasins où vous ne voulez pas faire d'achats ? Si oui, pourquoi évitez-vous ces magasins ? *(Orientation : Qualité ? Personnalité ? Proximité ? Ami ou parent ? Prix ?)*

CASE DE RÉFLEXION : Demande du marché 2

Y a-t-il des caractéristiques qui distinguent les fournisseurs ou prestataires de services rentables de ceux qui le sont moins ?

Si oui, votre programme de FP peut-il enseigner ces compétences non techniques ?

Demande du marché 3 : Besoins non satisfaits des consommateurs

8. Pensez à un parent ou ami dans un autre village ou ville. Y a-t-il d'autres articles auxquels ils ont accès, dont vous avez besoin ou que vous voudriez avoir, mais que vous ne pouvez pas obtenir ici ?
9. Quels sont-ils ?
10. Pourquoi ne pouvez-vous pas les obtenir ?
11. Où allez-vous pour obtenir ces services ?
12. Votre communauté va-t-elle avoir besoin de nouveaux produits ou services au fur et à mesure que plus d'individus quittent les camps et se réimplantent ? *Si oui, quels produits ou services ?*

CASE DE RÉFLEXION : Demande du marché 3

Quels sont les biens et services à haute demande qui ne sont pas complètement offerts par le marché à l'heure actuelle ?

Votre programme de FP propose-t-il actuellement une formation pouvant créer des emplois dans ces domaines ?

Tableau de synthèse sur les consommateurs

Instructions :

- Dans la colonne de gauche, répertoriez tous les métiers dans lesquels les dispensateurs de FP forment actuellement les stagiaires.
- Répertoriez aussi tout autre métier mentionné dans les informations recueillies à l'aide de cet outil que votre programme pourrait considérer dans son offre.
- Ne remplissez pas le tableau après chaque entretien. Penchez-vous plutôt sur les réponses de tous les entretiens réalisés au moyen de cet outil et réfléchissez aux tendances globales.
- Pour chaque question, notez la réponse appropriée par rapport au métier indiqué dans la colonne de gauche, après avoir terminé tous les entretiens.
- Chaque colonne correspond à la section de l'outil ayant les mêmes thème et case de réflexion.

MÉTIER À INSÉRER PAR LE PROFESSIONNEL	A. DEMANDE DU MARCHÉ 1 : AU QUOTIDIEN, Y A-T-IL UNE FORTE DEMANDE DES CLIENTS POUR DES BIENS OU DES SERVICES DANS CE SECTEUR ?	B. DEMANDE DU MARCHÉ 1 : SUR UN RYTHME HEBDOMADAIRE, Y A-T-IL UNE FORTE DEMANDE DES CLIENTS POUR DES BIENS OU DES SERVICES DANS CE SECTEUR ?	C. DEMANDE DU MARCHÉ 1 : LORS D'OCCASIONS SPÉCIALES, Y A-T-IL UNE FORTE DEMANDE DES CLIENTS POUR DES BIENS OU DES SERVICES DANS CE SECTEUR ?	D. DEMANDE DU MARCHÉ 3 : Y A-T-IL UNE FORTE DEMANDE POUR DES BIENS OU DES SERVICES DANS CE SECTEUR À LAQUELLE LE MARCHÉ LOCAL NE RÉPOND PAS TOTALLEMENT ?
	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas
	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas
	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas
	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas
	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas
	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas
	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas
	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas

TROUSSE D'OUTILS D'ÉVALUATION DU MARCHÉ POUR LES PROGRAMMES FP

3. Outil sur le gouvernement :

Fonction : Cet outil aidera les professionnels à comprendre les projets gouvernementaux de rétablissement et de développement économiques pour le district et la région. Il permettra également à la programmation FP d'être informée des marchés publics de nouveaux projets et de constructions susceptibles d'offrir des opportunités d'embauche à court ou long terme pour les diplômés du programme.

❓ QUESTION DE RECHERCHE :

Comment les programmes de FP peuvent-ils s'impliquer au mieux dans les marchés publics en cours et à venir dans le domaine du rétablissement et du développement économiques ?

Instructions :

- Recherchez des informations concernant les politiques et plans **gouvernementaux** en étudiant les documents publics. Cela permettra à l'enquêteur de connaître de façon globale les politiques et plans gouvernementaux *avant* les entretiens avec les fonctionnaires du gouvernement.
- En fonction des différentes sections de cet outil, il sera peut-être nécessaire d'étudier des documents gouvernementaux provenant de divers départements et ministères, ainsi que de discuter avec divers fonctionnaires du gouvernement ; rencontrez autant de fonctionnaires publics que possible afin de garantir la pertinence des informations recueillies par secteur.
- Programmez les entretiens à l'avance et rencontrez en tête à tête le fonctionnaire public qui peut vous fournir des informations sur les politiques et le développement économique dans le district, ainsi que sur les marchés en cours et à venir.
- Recueillez des informations sur les marchés publics **à venir**, notamment les coordonnées des entreprises ayant obtenu des marchés publics. Les informations sur les marchés sont généralement publiques, à l'exception de celles qui sont susceptibles d'apporter un avantage non équitable aux autres concurrents, les propositions d'une autre entreprise, par exemple. La loi exige que tous les marchés publics soient publiés en détail dans un journal à diffusion nationale chaque trimestre, lorsque les fonds destinés à ces marchés deviennent disponibles. Les dispensateurs de FP peuvent demander des informations sur les marchés au Secrétaire du Comité des marchés publics. Des informations sur les entreprises ayant obtenu des marchés peuvent être demandées au bureau du Secrétaire du Comité des marchés publics. De plus, les tableaux d'annonce publics affichent souvent des listes indiquant les entreprises sélectionnées et les informations concernant l'attribution des marchés.
- À l'aide de l'outil sur les entreprises et du tableau d'embauche des entreprises en contrat, les professionnels peuvent contacter les entreprises qui ont conclu des contrats publics afin de connaître les compétences requises pour le travail en question et les possibilités d'embauche pour les jeunes diplômés.

Remarque : Cet outil a été spécialement ajusté pour le Nord de l'Ouganda, mais il peut s'adapter à d'autres contextes.

Tableau des bureaux gouvernementaux locaux importants susceptibles de fournir des informations lors de l'utilisation de cette outil, et en particulier sa Section II : Demande de main d'œuvre – Opportunités d'emploi.

BUREAUX GOUVERNEMENTAUX	RESPONSABILITÉ
Bureau du Premier ministre	Mise en œuvre du Plan de paix, réconciliation et développement (Peace Reconciliation and Development Plan – PRDP)
Programmeur de district, agent d'administration en chef ou agent de développement communautaire de district	Politique et développement économique général
Agent d'administration en chef et chef de l'unité de passation et clôture de marchés	Informations générales sur les marchés
Ingénieur du district et chef de service compétent	Projets d'infrastructure
Agent d'éducation du district	Secteur de l'éducation
Directeur de la santé du district et agent de développement communautaire du district	Secteur de la santé
Coordinateur de production du district, agent d'administration en chef, agent de l'agriculture du district, agent vétérinaire du district ou agent de la pêche du district et agent entomologiste du district	Secteur de l'agriculture
Agent commercial du district	Secteur de l'entreprise et du commerce
Unité de passation et de clôture des marchés publics/secrétaire du comité des marchés publics, directeur	Coordination de la passation et de la clôture des marchés dans son gouvernement local

Coordonnées

 NOM DU DÉPARTEMENT

 NOM DE LA PERSONNE À CONTACTER

 ADRESSE

 TÉLÉPHONE

 E-MAIL

I. Vision générale

1. De façon générale, quels sont les secteurs du gouvernement qui se concentrent actuellement sur les activités de développement ou de restauration dans le cadre du plan de rétablissement pour ce district ?

2. Ces plans sont-ils essentiellement dirigés par le Plan de paix, réconciliation et développement (PRDP) ?

3. Y a-t-il d'autres documents, politiques ou cadres qui dirigent la reconstruction dans le pays ?
Si oui, quels sont-ils ?

4. Au sein du gouvernement local, qui est responsable de la mise en œuvre des objectifs PDRP ?
*[Orientation : Ce bureau met-il en œuvre les politiques ? Ce bureau dirige-t-il le projet directement ?
Ce bureau va-t-il engager des chefs de projet ?]*

5. Lorsqu'il y a des projets du gouvernement, où la plupart des ouvriers et sous-traitants sont-ils engagés ?

II. Demande de main d'œuvre – Opportunités d'emploi

sur une feuille séparée :

SECTEUR	A. ÉNUMÉREZ LES PROJETS SPÉCIFIQUES QUI SONT PRÉVUS.	B. DANS QUEL DISTRICT/ COMMUNE CE PROJET AURA-T-IL LIEU ?	C. QUELS TYPES DE MAIN D'ŒUVRE CE PROJET NÉCESSITERA-T-IL ?	D. QUELLE EST LA DURÉE DU CONTRAT ?	E. QUELLES ENTREPRISES ONT ÉTÉ SÉLECTIONNÉES POUR FAIRE CE TRAVAIL ?*	F. ÉNUMÉREZ LES COORDONNÉES DES ENTREPRISES SÉLECTIONNÉES POUR FAIRE CE TRAVAIL.	QUESTION POUR LE PROFESSIONNEL : POUR CHAQUE TYPE DE MAIN D'ŒUVRE REQUIS, VOTRE PROGRAMME FP PROPOSE-T-IL UNE FORMATION POUR CETTE COMPÉTENCE ? (CONSULTEZ LA COLONNE C)
Santé							<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Éducation							<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Voirie							<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Eau							<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Assainissement							<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Agriculture							<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Autres							<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

*l'outil sur les entreprises et du tableau d'embauche des entreprises en contrat

CASE DE RÉFLEXION : Demande de main d'œuvre – Opportunités d'emploi

Vos diplômés ont-ils été formés dans une compétence professionnelle demandée par ce contrat ?

Si ce n'est pas le cas, réfléchissez à l'utilité et aux avantages pour les participants d'offrir les compétences requises dans le marché.

III. Liens : Marchés potentiels

7. Comment les marchés publics à venir sont-ils publiés ? S'ils le sont, précisez par quels moyens.

Radio :

Journal :

Site web :

Affiché dans un bureau gouvernemental :

De bouche à oreille :

Autres :

8. Comment les entreprises et les individus déposent-ils une candidature pour les marchés publics ?

9. Le gouvernement a-t-il déjà accordé un marché à un programme de FP ?

Si oui, quels types de projet/marchés ? Dans le cas contraire, le gouvernement serait-il intéressé par la création d'un partenariat avec un programme FP pour de la main d'œuvre ou des biens ?

CASE DE RÉFLEXION : Liens

Comment les programmes FP peuvent-ils anticiper et tirer partie des nouveaux marchés publics, politiques ou initiatives ?

IV. Général : Informations sur d'autres opportunités d'emploi

10. Y a-t-il d'autres grandes sociétés nationales ou multinationales qui prévoient de s'implanter dans le district ou la région ? *Si oui, lesquelles ?*

11. Y a-t-il des projets spécifiques à venir, prévus par une entreprise, une ONG ou un donateur international pouvant nécessiter une main d'œuvre considérable ? Si oui, veuillez donner leurs coordonnées ci-dessous.

Entreprise

ONG

Donateur international

Ne sais pas

Pour chaque projet :

A. Quels types d'employés seront requis pour le projet ?

B. Dans quelle zone géographique ce projet sera-t-il basé ?

C. L'entreprise travaillera-t-elle avec des sous-traitants locaux ?

D. À partir d'où les matériaux pour ce marché seront-ils approvisionnés ?

CASE DE RÉFLEXION : Informations générales

Comment les programmes de FP peuvent-ils anticiper et tirer partie d'autres projets ou contrats dans le district ?

Tableau de synthèse sur le Gouvernement

Instructions :

- Dans la colonne de gauche, répertoriez tous les métiers dans lesquels les dispensateurs de FP forment actuellement les stagiaires.
- Répertoriez aussi tout autre métier mentionné dans les informations recueillies à l'aide de cet outil que votre programme pourrait considérer dans son offre.
- Ne remplissez pas le tableau après chaque entretien. Penchez-vous plutôt sur les réponses de tous les entretiens réalisés au moyen de cet outil et réfléchissez aux tendances globales.
- Pour chaque question, notez la réponse appropriée par rapport au métier indiqué dans la colonne de gauche, après avoir terminé tous les entretiens.
- Chaque colonne correspond à la section de l'outil ayant les mêmes thème et case de réflexion.

MÉTIER À INSÉRER PAR LE PROFESSIONNEL	A. DEMANDE DE MAIN D'ŒUVRE : LES MARCHÉS PUBLICS A VENIR NÉCESSITERONT-ILS DE LA MAIN D'ŒUVRE FORMÉE À CE MÉTIER ?	B. LIENS : LE PROGRAMME DE FP PEUT-IL TIRER PARTIE DIRECTEMENT DES MARCHÉS PUBLICS À VENIR DEMANDANT DES OUVRIERS FORMÉS DANS CE TYPE DE MÉTIER ?	C. GÉNÉRAL : EST-CE QUE DES CONTRATS PROCHAINS, CONCLUS PAR DES ORGANISATIONS OU DES ENTREPRISES, PRÉSENTENT DES OPPORTUNITÉS D'EMBAUCHE POTENTIELLES POUR LES JEUNES DIPLÔMÉS ? SI OUI, UTILISEZ L'OUTIL APPROPRIÉ POUR RECUEILLIR D'AVANTAGE D'INFORMATIONS.
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non

TROUSSE D'OUTILS D'ÉVALUATION DU MARCHÉ POUR LES PROGRAMMES FP

4. Outil sur les entreprises locales

Fonction : L'objectif de cette section est de déterminer les caractéristiques clés de l'environnement dans lequel fonctionnent les entreprises locales. Des entretiens avec des représentants d'entreprises locales dans les différents secteurs permettent aux professionnels de comprendre les demandes du marché du travail, les qualifications attendues des employés et la concurrence ou la saturation des divers secteurs. Cela permet aux programmes de FP de mieux comprendre les défis auxquels les jeunes feront peut-être face lors de leur entrée sur ces secteurs concurrentiels. De plus, ces entretiens avec les entreprises locales aident les programmes FP à identifier des placements d'apprentissage ou d'emploi potentiels.

Le tableau d'embauche d'entreprise en contrat, figurant à la fin de cet outil, guide les professionnels dans la collecte d'informations spécifiques auprès *des entreprises ayant obtenu des marchés publics, de donateurs/ONG ou de sociétés nationales/multinationales*. Cet ensemble de questions permet aux programmes de FP de connaître les compétences requises pour le travail à réaliser dans le cadre des marchés en cours et à venir, ainsi que les opportunités potentielles d'emploi pour les jeunes diplômés.

❓ QUESTIONS DE RECHERCHE :

Comment les programmes de FP peuvent-ils préparer les jeunes en leur donnant les compétences requises pour être performants dans un secteur particulier ?

Comment des liens entre les programmes FP et les entreprises peuvent-ils être créés pour assister les diplômés dans leur recherche d'emploi ?

Instructions :

- Entretenez-vous avec des représentants d'entreprises dans chaque secteur pour lesquels le programme FP forme actuellement les stagiaires.
- Entretenez-vous avec des représentants d'entreprises dans les secteurs pour lesquels le programme FP ne dispense actuellement *pas* de formation aux stagiaires.
- Lorsque c'est possible, il est vivement recommandé que le professionnel cherche à interviewer des chefs d'entreprise et des gérants des deux sexes.
- Après avoir recueilli des informations à l'aide de l'outil sur le gouvernement et sur les donateurs/ONGI et de l'outil sur les sociétés nationales/multinationales, le professionnel est susceptible de disposer d'une liste d'entreprises ayant obtenu plusieurs marchés.
- En se servant de l'outil sur les entreprises locales associé au tableau d'embauche des entreprises en contrat (joint à la fin de cet outil), visitez ou contactez l'entreprise pour connaître les compétences requises dans le cadre des nouveaux marchés et les opportunités potentielles d'emploi pour les jeunes diplômés.
- Au fur et à mesure que le professionnel est informé des nouveaux marchés, il peut continuer à utiliser l'outil sur les entreprises locales et le tableau d'embauche des entreprises en contrat à travers l'évaluation de marché.

I. Général

NOM DE L'ENTREPRISE

NOM DE LA PERSONNE À CONTACTER

ADRESSE

TÉLÉPHONE

E-MAIL

Sexe : <input type="checkbox"/> FEMME <input type="checkbox"/> HOMME	Âge approximatif (ans)	Secteur d'activité :
--	------------------------	----------------------

II. Vision générale

1. En quelle année l'entreprise a-t-elle été fondée ?
2. Dans cette commune, combien y a-t-il d'entreprises dans [insérer le secteur] ?
3. Quels sont les différents types de postes dans cette entreprise ?
4. Combien d'employés cette entreprise a-t-elle dans chaque type de poste ?
5. Y a-t-il des femmes employées ? *Pourquoi ? Ou pourquoi pas ?*
6. À quelles difficultés les femmes employées se heurtent-elles ?
7. Y a-t-il des hommes employés ? *Pourquoi ? Ou pourquoi pas ?*
8. À quelles difficultés les hommes employés se heurtent-ils ?

CASE DE RÉFLEXION : Vision générale

Les possibilités d'embauche sont-elles nombreuses dans cette entreprise ?

Comment votre programme peut-il contribuer à surmonter les difficultés auxquelles font face les hommes et les femmes dans certains secteurs ?

III. Demande de main d'œuvre 1 : Qualifications

11. Comment est-il possible d'obtenir un emploi dans cette entreprise ?

12. Quels genres de caractéristiques recherchez-vous pour embaucher des employés ?

13. Cette entreprise recherche-t-elle (*cochez oui ou non*) :

Un niveau particulier de FP	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non
Un certificat du gouvernement	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non
Des connexions personnelles ou familiales	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non
Une formation en marketing	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non
Une formation en comptabilité	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non
Une formation en compétences entrepreneuriales	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non
Des traits de personnalité particuliers	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non
Un niveau minimum d'anglais	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non
Un bon niveau d'anglais	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non

14. La direction a-t-elle remarqué une différence dans le travail effectué par les employés diplômés d'un programme de FP par rapport aux autres employés ?

15. Décrivez brièvement les compétences de base attendues d'un employé travaillant dans cette entreprise.

16. Y a-t-il des types d'équipements ou méthodes auxquels on attend que les employés aient été formés ?

17. Y a-t-il des équipements particuliers que les employés sont censés posséder ?

CASE DE RÉFLEXION : Demande de main d'œuvre 1 – Qualifications

Quels cours seraient requis pour préparer l'employé idéal de ce directeur ?

Quel sont les cours offerts par votre programme de FP qui proposent des compétences demandées par cette entreprise ?

Note au professionnel : Consultez les exigences du cadre de qualification professionnelle de l'Ouganda pour cette industrie particulière afin d'assurer que votre plan d'études répond aux normes établies.

IV. Croissance du secteur

18. Pouvez-vous indiquer quelques uns des défis que vous rencontrez dans la direction de cette entreprise ?
[Orientation : Concurrence/saturation du marché, formation des employés/ressources humaines, accès à un marché limité pour les intrants, pouvoir d'achat des membres de la communauté]
19. Quels sont les plans pour l'avenir de cette entreprise ?
[Orientation : expansion, embauche d'employés, licenciement d'employés, diversification/ajout de nouveaux produits ou services, entrée sur un nouveau secteur, lancement d'un nouveau type de service]
20. Au fur et à mesure que les individus quittent les camps pour rentrer vers leurs villages d'origine, les produits et services de cette entreprise seront-ils plus ou moins nécessaires ?

CASE DE RÉFLEXION : Croissance du secteur

Cette entreprise se situe-t-elle dans un secteur en pleine croissance et susceptible d'avoir besoin de nouveaux employés dans un futur proche ? Et pour ce qui est du long terme ?

V. Liens : Apprentissage dans les entreprises locales

21. Cette entreprise fournit-elle une formation sur le terrain à ses employés ?
- A. À quel moment cette formation sur le terrain a-t-elle lieu ?
[Orientation : la formation sur le terrain a-t-elle lieu lorsqu'un individu commence à travailler, lors d'activité génératrices de revenus, lorsqu'une déficience est remarquée ou à un autre moment ?]
- B. Quels types de compétences la formation sur le terrain fournit-elle ?
[Orientation : La formation fournit-elle des compétences techniques, commerciales, de service clientèle ou de déontologie professionnelle ?]
22. L'entreprise a-t-elle directement contacté un programme de FP pour embaucher des participants ou des diplômés ?
- A. Si oui, quel programme l'entreprise a-t-elle contacté ? Dans le cas contraire, passez à la question suivante.
- B. Comment l'entreprise a-t-elle eu connaissance du programme de FP ?

23. L'entreprise serait-elle disposée à s'associer aux programmes de FP pour offrir des opportunités de formation industrielle/d'apprentissage aux jeunes intéressés ?

Si oui, envisagez de prendre un autre rendez-vous pour poser des questions plus détaillées sur la création d'un partenariat formel de formation industrielle/professionnelle.

CASE DE RÉFLEXION : Liens – Apprentissage

Une formation sur le terrain est-elle nécessaire pour que les jeunes obtiennent un emploi dans ce secteur ?

Si l'entreprise est disposée à offrir des apprentissages, quelles sont les étapes à suivre pour conclure un partenariat avec cette entreprise ?

Si l'entreprise n'est pas disposée à offrir d'apprentissage, y a-t-il d'autres entreprises du même secteur qui pourraient proposer des opportunités de formation sur le terrain ?

Tableau décisionnel pour les liens avec les entreprises

Y a-t-il une possibilité pour qu'un dispensateur de FP mette en place un programme d'apprentissage avec une entreprise ?

Dans chaque case du tableau, le professionnel doit :

- Prendre une décision en fonction des réponses recueillies dans chaque entretien avec une institution particulière.
- Cocher « Oui », « Peut-être » ou « Non ».
- Utiliser les réponses d'une rangée donnée pour déterminer s'il faut ou non créer un lien avec une institution particulière.

Il n'existe aucune formule pour réaliser l'évaluation globale, mais de nombreux Non indiquent que le professionnel ou le jeune se heurteront à des obstacles en travaillant avec cette entreprise.

NOM DE L'ENTREPRISE	A. VOTRE PROGRAMME OFFRIRA-T-IL UNE FORMATION DANS CE SECTEUR ?	B. CETTE ENTREPRISE SE SITUE-T-ELLE DANS UN ENDROIT APPROPRIÉ ?	C. L'ENTREPRISE COUVRIRA-T-ELLE LES FRAIS DE LOGEMENT, DE DÉPLACEMENT, DE NOURRITURE OU D'ÉQUIPEMENTS ?	D. L'ENTREPRISE VERSERA-T-ELLE UN SALAIRE AU STAGIAIRE ?	E. L'ENTREPRISE OFFRIRA-T-ELLE UN ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL SÛR POUR LE STAGIAIRE ?	F. Y A-T-IL DES OPPORTUNITÉS D'EMBAUCHE APRÈS LA FORMATION ?	G. AUTRES (PRÉCISER) :	ÉVALUATION GLOBALE
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Créer un lien <input type="checkbox"/> Ne pas créer de lien

VI. Demande de main d'œuvre 2 : Embauche par une entreprise en contrat

Utilisez les questions et tableaux suivants pour une entreprise ayant décroché un marché public auprès d'un département gouvernemental, donateur/ONG ou société nationale/internationale. Toutes les informations sur les marchés doivent être publiques, à l'exception de celles qui pourraient donner un avantage non équitable à un candidat potentiel, par exemple des informations sur les propositions des autres candidats.

La loi exige que tous les marchés publics soient publiés en détail dans un journal à diffusion nationale chaque trimestre, lorsque les fonds de passation de marché public deviennent disponibles. Les entreprises et ONG publient également des annonces dans les journaux, mais ils ne sont pas dans l'obligation de le faire selon les lois de passation de marché public. Chaque ONG peut avoir ses propres directives. Certains prestataires obtiennent également des marchés en visitant les bureaux des ONG par eux-mêmes.

Un dispensateur de FP ou tout autre prestataire peut se rendre directement dans le bureau du Secrétaire du Comité des marchés publics pour obtenir des informations. Des informations sur les entreprises ayant obtenu des marchés publics sont affichées sur un tableau d'annonce public qui précise l'entreprise et l'octroi. Des détails sur l'entreprise peuvent être obtenus auprès du Bureau du Secrétaire du Comité des marchés publics.

24. Quelle est l'organisation qui a octroyé le marché ?

25. Quelle est la date de démarrage du marché ?

26. Quelle est la durée du contrat ?

27. Où la plupart des ouvriers pour ce marché sont-ils embauchés ?

28. À partir d'où les matériaux pour ce marché seront-ils approvisionnés ?

29. Dans quel district/commune le travail pour ce marché sera-t-il effectué ?

30. L'entreprise embauche-t-elle en ce moment des ouvriers pour répondre à ce marché ?

Pendant mes recherches, j'ai appris que votre entreprise a obtenu un marché d'une *agence gouvernementale/organisation/entreprise*. Je souhaiterais vous poser des questions spécifiques concernant le marché afin de savoir quelles sont les compétences requises pour le travail à réaliser dans le cadre de ce marché, et quelles sont les opportunités potentielles d'emploi pour les jeunes diplômés.

A. QUELS TYPES DE MAIN D'ŒUVRE LE MARCHÉ NÉCESSITE-T-IL ?	B. COMBIEN D'ANNÉES DE FORMATION/ EXPÉRIENCE ATTEND-ON D'UN OUVRIER POUR CE MARCHÉ ?	C. UN CERTIFICAT DE FP HOMOLOGUÉ PAR LE GOUVERNEMENT EST-IL REQUIS POUR TRAVAILLER DANS LE CADRE DE CE MARCHÉ ?	D. QUEL EST LE NIVEAU D'ANGLAIS REQUIS POUR TRAVAILLER DANS LE CADRE DE CE MARCHÉ ?	E. QUEL EST LE NIVEAU D'ALPHABÉTISATION REQUIS POUR TRAVAILLER DANS LE CADRE DE CE MARCHÉ ?	F. COMBIEN D'OUVRIERS SONT NÉCESSAIRES ?
		<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Un bon niveau d'anglais <input type="checkbox"/> Un niveau minimum d'anglais <input type="checkbox"/> Pas d'anglais		
		<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Un bon niveau d'anglais <input type="checkbox"/> Un niveau minimum d'anglais <input type="checkbox"/> Pas d'anglais		
		<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Un bon niveau d'anglais <input type="checkbox"/> Un niveau minimum d'anglais <input type="checkbox"/> Pas d'anglais		
		<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Un bon niveau d'anglais <input type="checkbox"/> Un niveau minimum d'anglais <input type="checkbox"/> Pas d'anglais		
		<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Un bon niveau d'anglais <input type="checkbox"/> Un niveau minimum d'anglais <input type="checkbox"/> Pas d'anglais		

QUESTION POUR LE PROFESSIONNEL (CONSULTEZ LA COLONNE A) : VOTRE PROGRAMME DE FP OFFRE-T-IL UNE FORMATION POUR CE TYPE DE TRAVAIL ?	QUESTION POUR LE PROFESSIONNEL (CONSULTEZ LES COLONNES B ET C) : VOTRE PROGRAMME DE FP FOURNIT-IL AUX PARTICIPANTS LES COMPÉTENCES NÉCESSAIRES POUR POSER LEUR CANDIDATURE À L'EMBAUCHE DANS LE CADRE DE CE MARCHÉ ?	QUESTION POUR LE PROFESSIONNEL (CONSULTEZ LA COLONNE D) : VOTRE PROGRAMME DE FP FOURNIT-IL AUX PARTICIPANTS UN NIVEAU D'ANGLAIS ADÉQUAT ?	QUESTION POUR LE PROFESSIONNEL (CONSULTEZ LA COLONNE E) : VOTRE PROGRAMME DE FP FOURNIT-IL AUX PARTICIPANTS UN NIVEAU D'ALPHABÉTISATION ET DE CALCUL ADÉQUAT ? (PRÉCISER DANS CHAQUE CAS)
<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non

- Dans la colonne de gauche, répertoriez tous les métiers dans lesquels les dispensateurs de FP forment actuellement les stagiaires.
- Répertoriez aussi tout autre métier mentionné dans les informations recueillies à l'aide de cet outil que votre programme pourrait considérer dans son offre.
- Ne remplissez pas le tableau après chaque entretien. Penchez-vous plutôt sur les réponses de tous les entretiens réalisés au moyen de cet outil et réfléchissez aux tendances globales.
- Pour chaque question, notez la réponse appropriée par rapport au métier indiqué dans la colonne de gauche, après avoir terminé tous les entretiens.
- Chaque colonne correspond à la section de l'outil ayant les mêmes thème et case de réflexion.

MÉTIER À INSÉRER PAR LE PROFESSIONNEL	A. GÉNÉRAL : COMBIEN D'ENTREPRISES DE CHAQUE TYPE DE SECTEUR ONT ÉTÉ INTERVIEWÉES ? ÉCRIVEZ LE CHIFFRE CI-DESSOUS.	B. VISION GÉNÉRALE : CE SECTEUR SEMBLE-T-IL OFFRIR DES OPPORTUNITÉS D'EMPLOI AUX NOUVEAUX DIPLÔMÉS ?	C. DEMANDE DE MAIN D'ŒUVRE : LES COURS ACTUELLEMENT PROPOSÉS PAR LE PROGRAMME DE FP PRÉPARENT-ILS LES PARTICIPANTS À TRAVAILLER DANS CE SECTEUR ?	D. CROISSANCE DU SECTEUR : CE SECTEUR EST-IL EN PLEINE CROISSANCE ET SUSCEPTIBLE D'AVOIR BESOIN DE NOUVEAUX EMPLOYÉS OU ENTREPRENEURS À L'AVENIR ?	E. LIENS – FORMATION INDUSTRIELLE : PARMI LES ENTREPRISES RENCONTRÉES, LESQUELLES POURRAIENT OFFRIR DES OPPORTUNITÉS DE FORMATION OU D'APPRENTISSAGE ? ÉNUMÉREZ-LES CI-DESSOUS.	F. DEMANDE DE MAIN D'ŒUVRE 2 : LES JEUNES DIPLÔMÉS SERONT-ILS EN MESURE DE TROUVER DU TRAVAIL DANS LE CADRE D'UN CONTRAT AVEC LE GOUVERNEMENT/ UN DONATEUR/ UNE ONG OU UNE ENTREPRISE ?
		<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non		<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
		<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non		<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
		<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non		<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
		<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non		<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
		<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non		<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
		<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non		<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
		<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non		<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
		<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non		<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non

TROUSSE D'OUTILS D'ÉVALUATION DU MARCHÉ POUR LES PROGRAMMES DE FP

5. Outil sur les associations nationales de producteurs et d'entreprises

Fonction : Les discussions avec les associations de producteurs et d'entreprises aident les programmes de FP à recueillir des informations sur l'offre et la demande générales en matière de biens et de services, les spécifications des produits et normes de qualité, ainsi que les acheteurs des marchés finaux. De plus, ces discussions permettent aux programmes de FP de comprendre les risques et opportunités présentés par la formation des jeunes dans un marché particulier, et elles peuvent constituer une ouverture pour que les membres des associations fournissent une assistance technique ou proposent des opportunités d'apprentissage et d'emploi.

❓ QUESTIONS DE RECHERCHE :

De quelles compétences et informations sur les produits les participants aux programmes de FP ont-ils besoin pour être performants dans un secteur particulier ?

Comment des liens avec les associations de producteurs et d'entreprises peuvent-ils aider les programmes de FP à étendre les opportunités d'étude pour les participants au programme ?

Instructions :

- Trouvez les noms et les coordonnées des associations de producteurs et d'entreprises dans la localité ou au niveau national. Ces informations peuvent être obtenues à travers des conversations avec des directeurs d'autres programmes de FP, des entrepreneurs locaux, des conseils d'entreprises locales ou des fonctionnaires publics. Si l'association se situe à une certaine distance de l'emplacement du programme FP, l'entretien peut se faire par téléphone.
- Commencez en interviewant des associations qui représentent un produit ou un service pour lequel le programme de FP forme déjà les jeunes. Interviewez ensuite les associations qui représentent des producteurs de biens ou services que le programme envisage d'intégrer.
- Lorsque vous contactez l'association pour prendre un rendez-vous, demandez à parler avec la personne responsable des relations avec les membres. Si ce poste n'existe pas, demandez à parler avec un coordinateur ou un directeur.
- Après en avoir appris davantage sur les associations et les produits qu'elles promeuvent à l'aide des sections I et II de l'outil, les programmes de FP peuvent recueillir des informations plus approfondies sur la façon de devenir producteur pour un certain produit ou membre d'une association à l'aide des sections III et IV.

Ressources :

Les associations locales et nationales, ainsi que les sites web suivants sont donnés à titre d'exemple.

Gulu District Farmers Association (*GDFA*)

Kitgum District Farmers Association : *Tél : 00 226 (0)775319086 ; E-mail, Kidfakitgum@yahoo.com*

Kitgum Women Beekeepers : *tunadobee@yahoo.co.uk*

NUSPA—the Northern Uganda Shea Producers Association : *http://www.thesheaproject.org/covol.html*

The Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA) : *http://www.comesa.int*

District Information Portal : *http://www.dip.go.ug/english/index.php*

Uganda Export Promotion Board : *http://www.ugandaexportsonline.com/business.htm*

Coordonnées de l'association :

 NOM DE L'ASSOCIATION

 NOM DE LA PERSONNE À CONTACTER

 ADRESSE

 TÉLÉPHONE

 E-MAIL

 TYPE D'ASSOCIATION/PRODUIT PRINCIPAL

I. Offre du marché

1. De combien de membres l'association se compose-t-elle ?

2. Où les membres travaillent-ils ?

3. Quel est le pourcentage approximatif de membres ayant participé à un programme FP ?
 Moins de 25 % 25 – 50 % 51 – 75 % Plus de 75 %

4. Quel est le pourcentage approximatif de membres ayant accompli un programme FP ?
 Moins de 25 % 25 – 50 % 51 – 75 % Plus de 75 %

5. Pour ceux qui ont participé à un programme FP, quelle est la durée moyenne de la formation suivie par les membres ?

6. Combien de mois ou d'années d'expérience vos membres connaissant le plus grand succès ont-ils ?

7. D'après vous, quel est la durée minimale de formation requise (en mois) pour gagner de l'argent dans ce secteur ?

CASE DE RÉFLEXION : Offre du marché

Dans quelle mesure le modèle du programme reflète-t-il le niveau moyen de formation dans ce domaine ?

Quel niveau de formation ou d'expérience le fournisseur moyen détient-il ?

Quel est le niveau de l'offre dans ce secteur ?

II. Demande du marché

8. Où sont les principaux marchés pour ce produit dans le pays ?
9. Où sont les principaux marchés pour ce produit en dehors du pays ?
10. Pensez-vous que la demande a augmenté, diminué ou qu'elle est restée identique durant les trois dernières années ?
11. Prévoyez-vous un changement de la demande pour les années à venir ?

CASE DE RÉFLEXION : Demande du marché

Comment décririez-vous la demande pour ce produit/service ?

III. Vision générale

12. Pensez-vous que le prix de ce produit a augmenté, diminué ou qu'il est resté identique durant les trois dernières années ?
13. Prévoyez-vous un changement de la demande pour les années à venir ?
14. Quels autres changements prédisez-vous pour l'avenir ?
15. Comment ce secteur sera-t-il affecté par une réimplantation/retour ?

IV. Spécifications/Normes

16. Quelles sont les normes de qualité pour les biens et services produits par l'association ?
17. Sont-elles différentes de celles d'autres producteurs/prestataires des mêmes biens ou services ailleurs dans le pays ?
18. Comment la qualité est-elle contrôlée ?

CASE DE RÉFLEXION : Spécifications/Normes

Les diplômés de votre programme peuvent-ils produire ce niveau de qualité ?

V. Exigences

19. Veuillez décrire les exigences et les coûts mensuels estimés pour travailler dans ce secteur.
Indiquez les réponses sur les coûts dans chaque section du tableau ci-dessous.

	DESCRIPTION DE L'ARTICLE	COÛT/MOIS
Frais fixes (p.ex. machines, outils)		
Intrants/matériaux		
Électricité		
Eau		
Carburant		
Location		
Transport		
Salaires		
Impôts		
Certification de produit		
Emballage		
Autres		
Autres		
Autres		

CASE DE RÉFLEXION : Exigences

À quelles exigences les diplômés de votre programme seront-ils en mesure de satisfaire ?

Quelles exigences présenteront le plus de difficultés pour vos diplômés ?

VI. Liens

20. Un membre de l'association a-t-il déjà offert une formation industrielle à un participant au programme de FP ?

Si OUI, répondez à A et B

A. Considérez-vous cette relation comme une réussite ? *Pourquoi/pourquoi pas ?*

B. Quels défis cette relation a-t-elle présentés ?

21. L'association a-t-elle déjà travaillé avec un programme de FP pour produire un article et lui trouver un marché ?

Dans le cas contraire, mettez un terme à l'entretien. Si OUI, répondez aux questions A à E ci-dessous.

Pour les prochaines questions, veuillez réfléchir au dernier programme FP avec lequel l'association a travaillé.

A. Quel a été le coût pour l'association ?

B. Qui a initié la relation ?

[Orientation : l'association, le programme FP ou un tiers ?]

C. L'association a-t-elle fourni une assistance technique ?

D. Considérez-vous cette relation comme une réussite ? *Pourquoi/pourquoi pas ?*

E. Quels ont été quelques défis présentés par le travail avec un programme FP ?

CASE DE RÉFLEXION : Liens

Est-il possible de relier votre programme à cette association en termes d'apprentissage, orientation de carrière, formation technique ou autre ? Si oui, consultez le tableau décisionnel ci-dessous.

Tableau décisionnel sur les associations

L'association constitue-t-elle un partenaire potentiel approprié pour le dispensateur de FP?

Dans chaque case du tableau, le professionnel doit :

- Prendre une décision en fonction des réponses recueillies dans chaque entretien avec une association particulière.
- Cocher « Oui », « Peut-être » ou « Non ».
- Utiliser les réponses d'une rangée donnée pour déterminer s'il faut ou non créer un lien avec une association particulière.

Il n'existe aucune formule pour réaliser l'évaluation globale, mais de nombreux Non indiquent que le professionnel ou le jeune se heurteront à des obstacles en travaillant avec cette association.

NOM DE L'ASSOCIATION	NORMES DE QUALITÉ ÉLEVÉES	OFFRE DE FORMATION	OFFRE D'INTRANTS	OFFRE DE FORMATION INDUSTRIELLE	ÉVALUATION GLOBALE
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Créer un lien <input type="checkbox"/> Ne pas créer de lien
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Créer un lien <input type="checkbox"/> Ne pas créer de lien
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Créer un lien <input type="checkbox"/> Ne pas créer de lien
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Créer un lien <input type="checkbox"/> Ne pas créer de lien
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Créer un lien <input type="checkbox"/> Ne pas créer de lien

Tableau de synthèse sur les associations

Instructions :

- Dans la colonne de gauche, répertoriez tous les métiers dans lesquels les dispensateurs de FP forment actuellement les stagiaires.
- Répertoriez aussi tout autre métier mentionné dans les informations recueillies à l'aide de cet outil que votre programme pourrait considérer dans son offre.
- Ne remplissez pas le tableau après chaque entretien. Penchez-vous plutôt sur les réponses de tous les entretiens réalisés au moyen de cet outil et réfléchissez aux tendances globales.
- Pour chaque question, notez la réponse appropriée par rapport au métier indiqué dans la colonne de gauche, après avoir terminé tous les entretiens.
- Chaque colonne correspond à la section de l'outil ayant les mêmes thème et case de réflexion.

MÉTIER À INSÉRER PAR LE PROFESSIONNEL	OFFRE DU MARCHÉ : QUEL EST LE NIVEAU DE L'OFFRE LOCALE ?	DEMANDE DU MARCHÉ : QUEL EST LE NIVEAU DE LA DEMANDE LOCALE ?	NORMES : DANS QUELLE MESURE LES NORMES SONT- ELLES STRICTES DANS CE MÉTIER ?	EXIGENCES : CE MÉTIER PRÉSENTE-T-IL DE NOMBREUSES EXIGENCES ?
	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Quelques unes <input type="checkbox"/> Beaucoup <input type="checkbox"/> Aucune
	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Quelques unes <input type="checkbox"/> Beaucoup <input type="checkbox"/> Aucune
	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Quelques unes <input type="checkbox"/> Beaucoup <input type="checkbox"/> Aucune
	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Quelques unes <input type="checkbox"/> Beaucoup <input type="checkbox"/> Aucune
	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Quelques unes <input type="checkbox"/> Beaucoup <input type="checkbox"/> Aucune
	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Quelques unes <input type="checkbox"/> Beaucoup <input type="checkbox"/> Aucune
	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Quelques unes <input type="checkbox"/> Beaucoup <input type="checkbox"/> Aucune
	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Haut <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Bas	<input type="checkbox"/> Quelques unes <input type="checkbox"/> Beaucoup <input type="checkbox"/> Aucune

TROUSSE D'OUTILS D'ÉVALUATION DU MARCHÉ POUR LES PROGRAMMES DE FP

6. Groupe de discussion de jeunes**Fonction**

L'instrument pour groupe de discussion des participants permet d'analyser les cours, services et autres caractéristiques d'un programme de FP s'avérant les plus efficaces pour préparer les participants à l'emploi ou au travail indépendant. Il aide les directeurs de programme à comprendre les défis auxquels les jeunes font face alors qu'ils font la transition des programmes de FP vers le marché du travail, et il considère les moyens par lesquels les plans d'étude des programmes peuvent prendre en charge cette transition du mieux possible.

? QUESTION DE RECHERCHE :

Quels éléments de programme et compétences spécifiques les participants aux programmes FP ont-ils trouvés le plus utiles et commercialisables ?

L'instrument pour groupe de discussion des non participants aide les directeurs de programme à comprendre la demande des populations jeunes en général en matière de formation, tout en identifiant les facteurs favorisant ou empêchant la participation des jeunes aux programmes FP.

? QUESTIONS DE RECHERCHE :

Quelle est la demande du marché en FP parmi le marché des jeunes en général ?

À quels cours ou formations les jeunes s'intéressent-ils le plus en vue d'obtenir des moyens d'existence durables ?

Instructions générales :

Invitez 10-15 jeunes à assister à une discussion de groupe à un endroit convenu mutuellement.

- Demandez à chaque participant à la FP de remplir un formulaire d'accueil avant de se joindre à la discussion du groupe. Le cas échéant, prévoyez un animateur ou un jeune plus âgé sachant lire pour aider le participant à remplir le formulaire.
- Pour des suggestions sur la façon de mener la discussion en groupe, consultez les conseils pour les animateurs de groupe de discussion en annexe.
- Après avoir conduit le groupe de discussion, l'animateur peut se pencher sur les questions dans chaque case de réflexion et procéder aux évaluations individuelles.

Instructions pour la sélection des participants :

- Groupe de discussion de participants : Identifiez les jeunes ayant participé à un programme de FP au cours des trois dernières années. Les jeunes peuvent être diplômés du programme de formation, ou bien n'avoir suivi qu'une partie du programme.
- Groupe de discussion de non participants : Identifiez les jeunes qui n'ont jamais participé à un programme de FP dans la même population démographique générale que les participants aux programmes.

Ressources requises :

- Un espace pour la discussion en groupe. Un animateur pour le groupe de discussion et une personne chargée de prendre des notes. Un traducteur le cas échéant.

I. Groupe de discussion de participants/diplômés de FP

I a. Formulaire d'accueil des participants à la FP

Instructions : Veuillez répondre aux questions suivantes avant de participer à la discussion de groupe. Si vous avez besoin d'aide pour comprendre les questions ou remplir le formulaire, n'hésitez pas à le dire.

Formulaire d'accueil de groupe de discussion

Quel âge avez-vous ?	
Comment s'appelle le dernier programme de FP auquel vous avez assisté ?	
Quelle compétence de base avez-vous étudiée lors de ce programme ?	
Pour quels motifs avez-vous choisi cette compétence ?	
Combien de temps avez-vous passé à acquérir cette compétence ?	
Après avoir quitté ce programme, qu'avez-vous fait pour gagner de l'argent ?	
Quel a été la plus grande difficulté pour gagner de l'argent après la fin du programme ?	
Utilisez-vous la compétence de base que vous avez apprise dans le programme de FP pour gagner de l'argent ?	
En plus de la compétence que vous avez étudiée, quels autres cours avez-vous suivis ? COCHEZ LES CASES APPROPRIÉES	<input type="checkbox"/> Agriculture <input type="checkbox"/> Lecture et écriture <input type="checkbox"/> Anglais <input type="checkbox"/> Mathématiques <input type="checkbox"/> Compétences en gestion d'entreprise/formation entrepreneuriale <input type="checkbox"/> Déontologie <input type="checkbox"/> Santé et hygiène <input type="checkbox"/> Aptitudes à la vie quotidienne <input type="checkbox"/> Compétences de marketing <input type="checkbox"/> Service clientèle/Sociabilité <input type="checkbox"/> Compétences de leadership <input type="checkbox"/> Résolution de conflit <input type="checkbox"/> Orientation de carrière <input type="checkbox"/> Apprentissage/Autre formation sur le terrain <input type="checkbox"/> Service de soutien psychosocial <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____
Parmi tous les cours choisis, lequel a été le plus utile pour gagner de l'argent ?	
Lorsque vous avez achevé le programme, avez-vous reçu l'un des documents ou services indiqués ci-après ? COCHEZ LES CASES APPROPRIÉES	<input type="checkbox"/> Un certificat du gouvernement <input type="checkbox"/> Un certificat du programme de formation <input type="checkbox"/> Une trousse d'outils <input type="checkbox"/> Un capital de démarrage <input type="checkbox"/> Des instructions pour former un groupe de travail avec les autres diplômés <input type="checkbox"/> Un groupe défini d'autres diplômés pour travailler ensemble <input type="checkbox"/> Des informations sur la microfinance <input type="checkbox"/> Une orientation de carrière <input type="checkbox"/> Un placement en formation industrielle <input type="checkbox"/> Un placement dans un emploi <input type="checkbox"/> La possibilité de faire des observations sur votre satisfaction par rapport au programme <input type="checkbox"/> Des suggestions pour poursuivre d'autres opportunités de formation ou d'éducation <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____
Parmi tous les documents et services choisis, lequel a été le plus utile pour gagner de l'argent ?	

I b. Guide pour groupe de discussion de participants à la FP

QUESTION DE RECHERCHE :

Quels éléments de programme et compétences spécifiques les diplômés des programmes FP ont-ils trouvés les plus utiles et commercialisables ?

Script d'ouverture

Bonjour, je m'appelle [NOM] et je travaille avec [ORGANISATION]. Nous nous intéressons à l'expérience des jeunes avec les programmes de FP afin de découvrir quelles parties du programme ont été utiles et quels cours et compétences les ont particulièrement aidés à gagner de l'argent. Nous souhaitons également savoir quels sont les défis clés auxquels les jeunes font face lorsqu'ils cherchent du travail. Vos réponses nous aideront à développer de meilleurs programmes à l'avenir. Toutes vos réponses resteront confidentielles et vous pouvez parler librement.

Introduction	Dites-nous votre nom et votre chanson préférée.
Transition	Dans ce district, quelles sont les principales difficultés rencontrées par les jeunes pour gagner de l'argent ?
Question clé	Lors de votre participation au programme de FP, pourquoi avez-vous choisi d'apprendre la compétence de base à laquelle vous avez été formé ?
Question clé	Utilisez-vous maintenant la compétence à laquelle vous avez été formé pour gagner de l'argent ?
Question clé	Quels autres services ou cours vous permettraient de gagner de l'argent plus facilement ?
Conclusion	Jusqu'à présent, je vous ai entendu dire X. Y a-t-il quelque chose que j'aie manqué ou que vous souhaiteriez ajouter ?

CASE DE RÉFLEXION : Général

Réfléchissez à l'objectif de votre programme. Correspond-il aux attentes du participant que vous venez d'écouter ? Pourquoi ou pourquoi pas ?

S'il n'y correspond pas, comment est-il possible de remédier à cette divergence ?

CASE DE RÉFLEXION : Offre de main d'œuvre – Compétence de base

La compétence de base acquise par le participant semble-t-elle utile pour qu'il gagne de l'argent ? Pourquoi ou pourquoi pas ?

Votre programme propose-t-il cette compétence ?

CASE DE RÉFLEXION : Offre de main d'œuvre – Cours complémentaires

Quels cours complémentaires considéreriez-vous comme les plus utiles ou nécessaires pour aider ce participant au programme à gagner de l'argent ?

Votre programme propose-t-il ces cours complémentaires ? S'il ne le fait pas, pourquoi pas ?

I c. Évaluation du groupe de discussion de participant FP

- Dans la colonne de gauche, répertoriez tous les métiers pour lesquels les jeunes participants ont été formés.
- Répertoriez aussi tout autre métier mentionné dans les informations recueillies à l'aide de cet outil que votre programme pourrait considérer dans son offre.
- Pour chaque question, notez la réponse appropriée par rapport au métier indiqué dans la colonne de gauche, après avoir terminé tous les entretiens.
- Chaque colonne correspond à la section de l'outil ayant les mêmes thème et case de réflexion.

MÉTIER À INSÉRER PAR LE PROFESSIONNEL	A. OFFRE DE MAIN D'ŒUVRE : CETTE COMPÉTENCE DE BASE SEMBLE-T-ELLE AIDER LES PARTICIPANTS À GAGNER DE L'ARGENT ?	B. OFFRE DE MAIN D'ŒUVRE : DES COURS COMPLÉMENTAIRES SONT- ILS NÉCESSAIRES POUR AIDER LES PARTICIPANTS À GAGNER DE L'ARGENT ?
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non

II a. Guide pour groupe de discussion de non participants à la FP

❓ QUESTIONS DE RECHERCHE :

Quelle est la demande du marché en FP parmi le marché des jeunes en général ?

À quels cours ou formations les jeunes s'intéressent-ils le plus en vue d'obtenir des moyens d'existence durables ?

Script d'ouverture :

Bonjour, je m'appelle [NOM] et je travaille avec [ORGANISATION]. Nous demandons aux jeunes comment ils gagnent de l'argent, ainsi que les formations ou l'assistance supplémentaires dont ils ont besoin. Nous souhaiterions savoir quelles difficultés vous rencontrez lorsque vous essayez de gagner de l'argent. Vos réponses nous aideront à développer de meilleurs programmes à l'avenir. Toutes vos réponses resteront confidentielles et vous pouvez parler librement.

Introduction	Dites-nous votre nom et votre chanson préférée.
Transition	Dans ce district, quelles sont les principales difficultés rencontrées par les jeunes pour gagner de l'argent ?
Question clé	Qu'est-ce qui vous a empêché de participer à un programme FP ?
Question clé	Si vous deviez participer à un programme FP, dans quelle compétence choisiriez-vous de recevoir une formation ? Pourquoi ?
Question clé	Quels autres services ou cours vous permettraient de gagner de l'argent plus facilement ?
Conclusion	Jusqu'à présent, je vous ai entendu dire X. Y a-t-il quelque chose que j'aie manqué ou que vous souhaiteriez ajouter ?

CASE DE RÉFLEXION : Compétence de base

Êtes-vous intéressé par les métiers que votre programme propose ? S'il ne le fait pas, pourquoi pas ?

CASE DE RÉFLEXION : Cours complémentaires

Quels cours complémentaires considèreriez-vous comme les plus utiles ou nécessaires pour aider ce jeune participant à gagner de l'argent ?

Votre programme propose-t-il ces cours ? S'il ne le fait pas, pourquoi pas ?

II b. Évaluation du groupe de discussion de non participants à la FP

- Dans la colonne de gauche, répertoriez tous les métiers pour lesquels les jeunes participants ont exprimé un certain intérêt.
- Répertoriez aussi tout autre métier mentionné dans les informations recueillies à l'aide de cet outil que votre programme pourrait considérer dans son offre.
- Pour chaque question, notez la réponse appropriée par rapport au métier indiqué dans la colonne de gauche, après avoir terminé tous les entretiens.
- Chaque colonne correspond à la section de l'outil ayant les mêmes thème et case de réflexion.

MÉTIER À INSÉRER PAR LE PROFESSIONNEL	A. COMPÉTENCE DE BASE : CE MÉTIER VOUS INTÉRESSE-T-IL ?	B. COMPÉTENCE DE BASE : CETTE COMPÉTENCE DE BASE SEMBLE-T-ELLE AIDER LES PARTICIPANTS À GAGNER DE L'ARGENT ?	C. COURS COMPLÉMENTAIRES : DES COURS COMPLÉMENTAIRES SONT- ILS NÉCESSAIRES POUR AIDER LES PARTICIPANTS À GAGNER DE L'ARGENT AVEC CE MÉTIER ?
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non

TROUSSE D'OUTILS D'ÉVALUATION DU MARCHÉ POUR LES PROGRAMMES DE FP

7. Outil pour dispensateur de programme de formation professionnelle

Fonction : Cet outil guide les organisations dans l'analyse des points forts et des faiblesses de leur programme de FP. Les organisations comprendront mieux ce qui fait la particularité de leur programme et ce qui le rend attractif pour les jeunes par rapport à des programmes semblables. L'outil vise également à favoriser le partage d'informations – notamment les meilleures pratiques et les données du marché – parmi les dispensateurs de FP. Le but de cet outil est de réduire la redondance parmi la gamme de compétences de base proposée par les programmes.

? QUESTIONS DE RECHERCHE :

Quelles caractéristiques de votre programme sont uniques, et lesquelles sont semblables à d'autres programmes dans le district ?

Quels manques la proposition de votre programme pourrait-elle combler ?

Instructions :

- Les sections I à III de cet outil posent des questions concernant **votre propre programme**.
Les professionnels peuvent examiner le programme de leur organisation ou les documents des projets, converser avec d'autres membres du personnel ou rencontrer des superviseurs lorsque c'est nécessaire. La plus grande partie de la section I peut être réalisée au moyen de conversations, de réflexions et de recherches théoriques.
- La section IV de cet outil pose des questions **concernant d'autres programmes** et elle peut être réalisée lors de réunions de coordination ou d'autres réunions/événements auxquels assistent des groupes de directeurs de programme FP.
Les professionnels peuvent échanger en groupe avec des membres d'autres programmes FP lors de réunions de coordination ou d'autres événements largement fréquentés. En guise d'alternative, les données peuvent être recueillies au cours d'entretiens et de réunions avec les organisations concernées.

I. Vision générale

1. Quel est l'objectif principal de votre programme de FP ?

Le programme vise-t-il :

- la réhabilitation psychosociale et/ou la protection des participants ?
- la promotion de l'éducation de base des participants ?
- la préparation des participants à l'emploi/au travail indépendant ?

2. Décrivez votre participant moyen (sexe, âge, lieu d'origine, etc.).

3. Comment l'organisation se fait-elle connaître et comment sélectionne-t-elle les participants ?

4. Quel est le niveau de scolarité détenu par la plupart des participants avant le début de votre programme ? Si ce niveau est variable, veuillez le préciser.

5. Que dit votre organisation aux participants concernant les résultats qu'ils peuvent obtenir suite à leur participation au programme ?

CASE DE RÉFLEXION : Vision générale

Pensez aux attentes de votre participant moyen quant à la formation (recueillies au moyen de l'outil sur les diplômés de FP). Correspondent-elles à l'objectif de votre programme FP ? Pourquoi ou pourquoi pas ? Si ce n'est pas le cas, comment est-il possible de remédier à cette divergence ?

II. Offre de main d'œuvre 1 : Compétences de base et cours complémentaires

6. Quelles compétences professionnelles (de base) votre programme propose-t-il actuellement ? (Veuillez énumérer toutes celles que vous proposez actuellement.)

- a) d)
b) e)
c) f)

7. Y a-t-il un cursus normalisé pour chaque cours proposé ?

8. Dans le tableau ci-dessous, veuillez cocher toutes les autres activités, services ou cours faisant partie du programme en plus de la compétence de base. Parmi les cours que le programme n'offre pas, veuillez sélectionner ceux qui, d'après vous, complèteraient le mieux l'objectif déclaré de votre organisation.

ACTIVITÉ/SERVICE/ COURS	COURS ACTUELLEMENT PROPOSÉ	COMPLÉMENT POTENTIEL DE L'OBJECTIF DU PROGRAMME	ACTIVITÉ/SERVICE/COURS	COURS ACTUELLEMENT PROPOSÉ	COMPLÉMENT POTENTIEL DE L'OBJECTIF DU PROGRAMME
Alphabétisation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Orientation de carrière	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Anglais	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Suivi post-programme	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aptitude au calcul	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Formation en leadership	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aptitudes financières	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Soutien psychosocial	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Formation agricole	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Mentorat	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Compétences entrepreneuriales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Alimentation scolaire	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Marketing	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Transport	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Apprentissage	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Puériculture	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aptitudes à la vie quotidienne	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Soins médicaux	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Résolution de conflit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Placement dans un emploi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

CASE DE RÉFLEXION : Offre de main d'œuvre 1 – Compétences de base et cours complémentaires

En fonction des compétences proposées par votre programme, considérez-vous que votre programme présente une approche complète pour préparer les jeunes à acquérir des moyens d'existence durables ?

Si ce n'est pas le cas, quelles compétences parmi celles que vous avez identifiées comme des compléments potentiels des objectifs du programme permettraient à votre programme de proposer aux jeunes un ensemble plus complet de compétences ?

III. Offre de main d'œuvre 2 : Décisions de programmation

9. Si vos fonds s'épuisaient, qu'élimineriez-vous en premier parmi les activités, services ou cours ci-dessus (veuillez les classer dans l'ordre) ?

1ER

2E

3E

4E

5E

10. Si vous disposiez de davantage de fonds, lesquels des activités, services ou cours ci-dessus, que vous considérez comme un apport complémentaire à l'objectif de votre programme, ajouteriez-vous ou étendriez-vous (veuillez les classer dans l'ordre) ?

1ER

2E

3E

4E

5E

11. Décrivez un instructeur moyen du programme ainsi que ses antécédents.

12. Quelles sont les qualifications requises des instructeurs pour pouvoir travailler dans votre programme ?

13. Existe-t-il des opportunités de développement professionnel pour les instructeurs ?

14. Quel type de certification est fourni aux diplômés ?

15. Le gouvernement reconnaît-il la certification ?

16. Les jeunes reçoivent-ils une trousse d'outils ou un capital de démarrage avec leur diplôme ?

CASE DE RÉFLEXION : Offre de main d'œuvre 2 – Décisions de programmation

Quels sont quelques points forts de votre programme ?

À quels défis votre programme est-il confronté ?

IV. Offre de main d'œuvre 3 : Tableau comparatif des dispensateurs de FP

Veillez répondre aux questions dans le tableau ci-dessous. Notez le nom et les coordonnées du représentant approprié de chaque organisation.

	PROGRAMME N°1	PROGRAMME N°2	PROGRAMME N°3
Nom du programme de FP			
Coordonnées			
Population cible			
Compétences de base proposées <i>Veillez énumérer toutes celles qui sont proposées</i>			
Compétences complémentaires enseignées			
Durée de la formation			
Trousse d'outils offertes aux jeunes ?	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Obtention d'une certification du gouvernement ?	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Similitudes			
Différences			

[Considérez : la durée de la ou des formations ; le nombre de compétences proposées ; les types de compétences proposés ; la formation offerte en compétences agricoles ; l'intégration d'activités génératrices de revenus ; l'élément de formation industrielle ; l'élément d'orientation de carrière ; l'élément psychosocial ; les soins aux enfants proposés ; l'alimentation scolaire ; un horaire de classe flexible ; les tarifs du programme ; la qualité des installations scolaires ; le nombre d'étudiants ; le nombre d'étudiants parrainés ; le plus haut niveau scolaire atteint par les étudiants ; le sexe des étudiants ; l'état de vulnérabilité des étudiants ; le nombre d'instructeurs ; la qualité des instructeurs ; les sources de financement ; le leadership du gouvernement ; une certification du gouvernement pour les diplômés.]

CASE DE RÉFLEXION : Offre de main d'œuvre 3 – Tableau comparatif des dispensateurs de FP

Si vous souhaitiez vous bâtir la réputation de meilleur programme de FP, quelles mesures prendriez-vous pour améliorer vos programmes ?

À quelles contraintes feriez-vous face pour essayer de mettre en œuvre ces changements ?

Tableau de synthèse du dispensateur de FP

Instructions

- Dans la colonne de gauche, répertoriez tous les métiers dans lesquels les dispensateurs de FP forment actuellement les stagiaires. Pour l'offre de main d'œuvre 1 et 2, saisissez des informations sur **votre propre programme**. Pour l'offre de main d'œuvre 3, saisissez des informations sur **d'autres programmes** recueillies dans le tableau comparatif de dispensateur de FP ci-dessus.
- Répertoriez aussi tout autre métier mentionné dans les informations recueillies à l'aide de cet outil que votre programme pourrait considérer dans son offre.
- Ne remplissez *pas* le tableau après chaque entretien. Penchez-vous plutôt sur les réponses de tous les entretiens réalisés au moyen de cet outil et réfléchissez aux tendances globales.
- Pour chaque question, notez la réponse appropriée par rapport au métier indiqué dans la colonne de gauche, après avoir terminé tous les entretiens.
- Chaque colonne correspond à la section de l'outil ayant les mêmes thème et case de réflexion.

MÉTIER À INSÉRER PAR LE PROFESSIONNEL	A. OFFRE DE MAIN D'ŒUVRE 1 : PROPOSEZ- VOUS DES COURS COMPLÉMENTAIRES POUR QUE LES JEUNES SOIENT PERFORMANTS DANS CE MÉTIER PAR RAPPORT À LA CONCURRENCE ?	B. OFFRE DE MAIN D'ŒUVRE 2 : DISPOSEZ- VOUS DES RESSOURCES POUR FOURNIR LA FORMATION APPROPRIÉE ET LES COURS COMPLÉMENTAIRES ADAPTÉS ?	C. OFFRE DE MAIN D'ŒUVRE 3 : EST-CE QUE LES PERSONNES QUI OFFRENT CETTE COMPÉTENCE SONT NOMBREUSES ?
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non

OUTIL D'ÉVALUATION DU MARCHÉ POUR LES PROGRAMMES DE FP

8. Outil sur la microfinance

Fonction : Au moyen d'entretiens avec des prestataires de services financiers, telles que les institutions de microfinance (IMF) et les banques, les programmes de FP peuvent comprendre le marché local des services financiers et étudier la possibilité qu'un prestataire de services financiers propose ses services aux diplômés FP. Ces conversations permettent également de comprendre quels sont les types d'entreprise qui sont considérées comme solvables par le secteur financier ainsi que les domaines potentiels de future croissance économique. Les professionnels peuvent aussi utiliser cet outil pour explorer les domaines potentiels de coopération avec les IMF, notamment en ce qui concerne la formation en aptitudes financières, la formation en entrepreneuriat ou l'offre de services d'épargne et de crédit aux diplômés.

? QUESTIONS DE RECHERCHE :

Comment les jeunes peuvent-ils accéder aux services financiers après avoir obtenu leur diplôme de programme de FP ?

Quelles activités économiques sont considérées comme rentables par les professionnels des services financiers ?

Quels sont les domaines potentiels de coopération entre les programmes de FP et les IMF ?

Instructions :

- Identifiez les noms et coordonnées d'autant d'IMF que possible dans la communauté par le moyen de contacts personnels, de journaux locaux, de la radio ou de pancartes. Si la communauté présente plusieurs banques qui sont connues pour avoir fourni des services de microfinance, le professionnel souhaitera peut-être adapter cet outil à une conversation avec un directeur de banque locale.
- Avant d'aborder directement le prestataire de service financier, le professionnel peut tenter d'obtenir les réponses à certaines des questions ci-dessous au moyen de supports promotionnels d'IMF ou de banques, tels que des prospectus disponibles en ville, des annonces publicitaires à la radio ou dans le journal local.
- L'entretien aura lieu dans les bureaux de l'IMF ou de la banque. Demandez à parler avec un directeur d'agence. Si le directeur d'agence n'est pas disponible ou s'il souhaite qu'un responsable des prêts participe à la conversation, ce dernier peut également constituer une source d'informations utile sur les clients.

Ressources : Pour identifier davantage de ressources du secteur financier, vous devrez contacter l'Association of Microfinance Institutions of Uganda (AMFIU), un groupe d'encadrement des institutions de microfinance en Ouganda :

Association of Microfinance Institutions of Uganda
Plot 960/961, Entebbe Rd
Millennium Chambers, 1st floor. Najjanankumbi
P.O Box 26056
Kampala, Uganda

E-mail : amfiu@amfiu.org.ug
Téléphone : (256-41)259176
Fax : (256-41)254420

Coordonnées de l'IMF

NOM DE L'IMF _____

NOM DE LA PERSONNE À CONTACTER _____

ADRESSE _____

TÉLÉPHONE _____

E-MAIL _____

I. Vision générale

1. Combien de prestataires de microfinance y a-t-il dans la communauté ? Combien de banques ?

II. Profil de l'IMF

2. Quels services financiers cette IMF propose-t-elle aux clients ? (Cochez les réponses dans le tableau)

	PROPOSÉ	NON PROPOSÉ
Prêts	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Compte d'épargne	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Services d'envoi de fonds	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Service de transfert d'argent	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Service de paiement	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Prêts individuels	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Prêts de groupe	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Autres	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Autres	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. Cette IMF propose-t-elle des services de formation ? *Si oui répondez à A.*

A. Quels types de services de formation propose-t-elle ?

4. Quels types de populations dessert-elle ?

CLIENT	NOMBRE DE CLIENTS	ACTIVITÉS ÉCONOMIQUES TYPIQUES
Femmes		
Hommes		
Jeunes (18-25)		
Jeunes (26-35)		

5. Quel est le montant moyen des prêts de cette IMF ?

6. Quelle est le montant moyen du **premier** prêt d'un client ?

7. L'IMF demande-t-elle des garanties sous forme de biens pour l'obtention d'un prêt ?

Si oui répondez à A.

A. Quels sont-ils ?

8. Quels types de produits d'épargne l'IMF propose-t-elle ?

9. De quelle documentation les clients ont-ils besoin pour appuyer une demande de prêt ?

(Cochez les réponses dans le tableau)

	REQUIS	NON REQUIS
Registres d'entreprise	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Plan d'affaires	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Document de garant	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lettre de référence	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Titre de propriété foncière	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Preuve d'autre propriété d'actif	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Certificat de formation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Autres	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Autres	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

CASE DE RÉFLEXION : Profil de l'IMF

Les participants ou diplômés du programme seraient-ils éligibles pour des prêts par cette IMF ?

Que peut faire le programme pour aider les étudiants à remplir les conditions d'éligibilité pour ces prêts ?

Réfléchissez aux actifs dont disposent vos stagiaires, notamment leur réputation, leurs contacts dans la communauté, une formation et de l'expérience dans les Associations villageoises d'épargne et de crédit (VSLA), des actifs corporels tels que les terres ou le bétail, leur éducation et tout capital financier. Est-ce que l'un de ces actifs pourrait compenser les risques associés aux prêts aux jeunes ?

III. Réussite

10. L'IMF évalue-t-elle les entreprises des clients potentiels ? *Si oui répondez à A.*

A. Quelles qualités l'IMF recherche-t-elle dans l'entreprise d'un client ?

11. Dans quel type d'activités les clients des IMF connaissant le plus grand succès s'engagent-ils ?

12. Décrivez les caractéristiques d'un client connaissant un grand succès.

13. Dans quel type d'activités les clients des IMF connaissant le moins de succès s'engagent-ils ?

CASE DE RÉFLEXION : Réussite

Les participants ou diplômés du programme disposent-ils généralement des qualités recherchées par les IMF ?

Le programme de FP propose-t-il actuellement une formation dans les secteurs que l'IMF considère comme secteurs de plus grande réussite ? Si ce n'est pas le cas, pourriez-vous adapter votre programmation pour enseigner quelques unes de ces compétences ?

Le programme de FP propose-t-il actuellement une formation dans les secteurs que l'IMF considère comme secteurs de moindre réussite ? Votre programmation pourrait-elle être adaptée pour mieux préparer les participants au programme aux réalités du marché ?

IV. L'avenir des secteurs

14. En se basant sur les interactions avec les clients et les clients potentiels, quels sont les secteurs dont on prévoit la croissance dans ce district pendant les deux années à venir ?
15. Pourquoi est-il prévu que ces secteurs se développent ?
16. Quel sera l'effet, le cas échéant, d'une réimplantation sur l'économie de cette communauté ?

CASE DE RÉFLEXION : L'avenir de ce secteur

Le programme de FP propose-t-il actuellement une formation dans les secteurs que l'IMF considère comme secteurs à potentiel de croissance ? Si ce n'est pas le cas, pourriez-vous adapter votre programmation pour enseigner quelques unes de ces compétences ?

17. Quel sera l'effet, le cas échéant, d'une réimplantation sur l'IMF ?

V. Liens

18. L'une des IMF locales a-t-elle déjà travaillé avec des programmes de FP ?
Si oui demandez A. Sinon demandez B.
 - A. Est-ce le cas de cette IMF ?
 - B. L'IMF envisagerait-elle la possibilité de le faire à l'avenir ?
19. Cette IMF envisagerait-elle de travailler avec les jeunes diplômés de ce type de programme ? *Sinon demandez A.*
 - A. Pourquoi pas ?

CASE DE RÉFLEXION : Liens

Votre programme profiterait-il d'un partenariat avec une IMF ? Avec cette IMF en particulier ?

Tableau décisionnel sur les institutions de microfinance

L'IMF est-elle une bonne adresse pour que les diplômés et/ou participants actuels de la FP accèdent à des prêts ou autres services ou formation financiers ?

Dans chaque case du tableau, le professionnel devra :

- Prendre une décision en fonction des réponses recueillies dans chaque entretien avec une institution particulière.
- Cochez « Oui », « Peut-être » ou « Non ».
- Utilisez les réponses d'une rangée donnée pour déterminer s'il faut ou non créer un lien avec une institution particulière.

Il n'existe aucune formule pour réaliser l'évaluation globale, mais de nombreux Non indiquent que le professionnel ou le jeune se heurteront à des obstacles en travaillant avec cette entreprise.

NOM DE L'IMF	LES TYPES DE PRÊTS PROPOSÉS SONT UTILES/ NÉCESSAIRES POUR LES PARTICIPANTS ?	OFFRE UNE FORMATION EN APTITUDES FINANCIÈRES ?	DISPOSÉE À ACCORDER DES PRÊTS À DE JEUNES CLIENTS ?	INTÉRESSÉE PAR UN PARTENARIAT AVEC UN PROGRAMME DE FP ?	ÉVALUATION GLOBALE
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Créer un lien <input type="checkbox"/> Ne pas créer de lien
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Créer un lien <input type="checkbox"/> Ne pas créer de lien
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Créer un lien <input type="checkbox"/> Ne pas créer de lien
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Créer un lien <input type="checkbox"/> Ne pas créer de lien
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Créer un lien <input type="checkbox"/> Ne pas créer de lien

Tableau de synthèse des institutions de microfinance

Instructions :

- Dans la colonne de gauche, répertoriez tous les métiers dans lesquels les dispensateurs de FP forment actuellement les stagiaires.
- Répertoriez aussi tout autre métier mentionné dans les informations recueillies à l'aide de cet outil que votre programme pourrait considérer dans son offre.
- Ne remplissez *pas* le tableau après chaque entretien. Penchez-vous plutôt sur les réponses de tous les entretiens réalisés au moyen de cet outil et réfléchissez aux tendances globales.
- Pour chaque question, notez la réponse appropriée par rapport au métier indiqué dans la colonne de gauche, après avoir terminé tous les entretiens.
- Chaque colonne correspond à la section de l'outil ayant les mêmes thème et case de réflexion.

MÉTIER À INSÉRER PAR LE PROFESSIONNEL	A. PROFIL D'IMF : LES PARTICIPANTS OU DIPLÔMÉS SONT-ILS GÉNÉRALEMENT ÉLIGIBLES POUR L'OBTENTION D'UN PRÊT ?	B. RÉUSSITE : LES CLIENTS IMF ONT-ILS RÉUSSI DANS CE SECTEUR ?	C. FUTUR : PRÉVOIT-ON UNE CROISSANCE DE CE SECTEUR POUR L'AVENIR ?	D. LIENS : EXISTE-T-IL UN POTENTIEL DE PARTENARIAT AVEC UNE IMF SPÉCIFIQUE ?
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non

OUTIL D'ÉVALUATION DU MARCHÉ POUR LES PROGRAMMES DE FP

9. Outil sur les donateurs et les ONG internationales

Fonction : Cet outil aide les programmes de FP à mieux comprendre le rôle des donateurs et des ONG internationales dans le cadre d'une stratégie nationale de rétablissement et de développement économiques. Les professionnels doivent pour cela recueillir des informations sur les futures priorités en matière de programmation, les tendances de financement anticipées et les domaines cibles pour les interventions de développement. De nombreux projets incluent la construction, le développement d'infrastructures, les services sociaux (éducation, santé, etc.), l'administration et le transport – avec des postes que de nombreux diplômés FP sont à même d'occuper. Les contrats conclus par les donateurs et les ONG internationales avec les entreprises, aujourd'hui et demain, peuvent offrir des opportunités d'emploi à court ou long terme pour les jeunes diplômés. Cet outil aidera les utilisateurs à prendre connaissance des futurs marchés des donateurs et des besoins de main d'œuvre associés, ce qui permettra d'identifier des occasions potentielles pour les diplômés FP.

? QUESTION DE RECHERCHE :

Quelles activités des donateurs ou des ONGI pour les prochains mois et les prochaines années peuvent offrir directement ou indirectement des opportunités d'emploi pour les diplômés FP ?

Instructions :

- Choisissez un donateur ou une ONGI travaillant dans le district ou finançant des projets à venir dans le district.
- Recueillez des informations dans cet outil en lisant les sites web des donateurs et du gouvernement, en visitant les centres d'information commerciaux, en parlant avec des amis et collègues et en vous tenant informé grâce aux sources médiatiques locales, nationales, régionales et internationales.
- Pour les informations ne pouvant être obtenues auprès de sources secondaires, les professionnels doivent s'efforcer de prendre des rendez-vous en personne ou par téléphone avec un représentant de l'organisation en question. Ce représentant peut être basé dans le district, dans la capitale, voire dans un autre pays.
- Le professionnel doit être clair sur le fait qu'il demande des informations concernant les priorités et les plans pour le district, et il doit indiquer qu'il se servira de ces informations pour renforcer son programme de FP.
- Rencontrez au moins 1 à 3 donateurs et 3 à 5 ONGI pour assurer la pertinence des informations recueillies.
- Recueillez des informations sur les futurs marchés des donateurs/ONGI, y compris les adresses et coordonnées des entreprises ayant décroché ces marchés. Ensuite, au moyen de l'outil sur les entreprises et du tableau d'embauche dans les entreprises sous contrat, visitez ou contactez ces entreprises pour en savoir plus sur les compétences requises pour ce travail ou sur les opportunités potentielles d'embauche pour les jeunes diplômés.

Ressources :

Coordonnées

NOM DE L'AGENCE

NOM DE LA PERSONNE À CONTACTER

ADRESSE

TÉLÉPHONE

E-MAIL

I. Vision générale

1. En termes généraux, quels types de programmes et de projets l'agence met-elle en œuvre ou appuie-t-elle ? *Notez les réponses dans le tableau ci-dessous.*

DOMAINE PRIORITAIRE	PROJET/PROGRAMME	AGENCES DE MISE EN ŒUVRE/ PARTENAIRES
Jeunes (définissez l'âge)		
Questions de genre		
Assistance humanitaire		
Justice et réconciliation		
Moyens d'existence		
Développement économique		
Développement de micro-entreprise		
Microfinance		
Éducation : Primaire		
Éducation : Secondaire		
Éducation : Post-secondaire		
Éducation : Non formelle		
Éducation : Alphabétisation d'adulte		
Formation professionnelle		
Soutien psychosocial		
Personnes handicapées		
Infrastructure		
Énergie		
Sécurité alimentaire		
Environnement		
Agriculture		
Eau et assainissement		
Autres		
Autres		

2. L'agence prévoit-elle un changement quelconque de ses domaines de priorité dans un avenir proche ? *Si oui demandez A.*
 A. Dans quels domaines le changement est-il attendu ?

3. Quelle est la durée moyenne des cycles de financement de programme ?
[Question dirigée : 6 mois, 3 ans, etc.]

4. Lorsqu'il existe des projets de donateur ou d'ONG, d'où viennent la plupart des ouvriers et sous-traitants qui sont engagés ?

II. Demande de main d'œuvre 1 – Marchés de donateur et d'ONG

5. Répondez aux questions suivantes concernant les marchés à venir de l'agence *sur une feuille de papier à part.*

QUELS TYPES DE PROJETS SONT PLANIFIÉS POUR UN AVENIR PROCHE – DE TROIS MOIS À UN AN ?	DANS QUEL DISTRICT/ COMMUNE LE PROJET AURA-T-IL LIEU ?	QUELS TYPES DE MAIN D'ŒUVRE SERONT REQUIS PAR LE PROJET ?	QUELLE EST LA DURÉE DU MARCHÉ ?	QUELLES ENTREPRISES ONT ÉTÉ SÉLECTIONNÉES POUR EXÉCUTER CE TRAVAIL ?*	QUELLES SONT LES ADRESSES ET COORDONNÉES DES ENTREPRISES SÉLECTIONNÉES POUR EXÉCUTER CE TRAVAIL ?	QUESTION POUR LE PROFESSIONNEL : POUR CHAQUE TYPE DE MAIN D'ŒUVRE REQUIS, VOTRE PROGRAMME DE FP PROPOSE-T-IL UNE FORMATION POUR CETTE COMPÉTENCE ?
						<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
						<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
						<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
						<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
						<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
						<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non

* Au moyen de **l'outil sur les entreprises et du tableau d'embauche des entreprises sous contrat**, visitez ou contactez toutes les entreprises ayant décroché un marché pour en savoir plus sur les opportunités potentielles d'emploi pour les jeunes diplômés.

CASE DE RÉFLEXION : Offre de main d'œuvre 1

Vos diplômés ont-ils été formés pour un métier ou une compétence demandée par ce marché ?

Si ce n'est pas le cas, serait-il utile ou bénéfique de proposer les compétences demandées par ce marché à vos participants ?

III. Liens : Marchés potentiels

6. Comment les futurs marchés de donateurs ou d'ONG sont-ils annoncés ?

<input type="checkbox"/> Radio :	
<input type="checkbox"/> Journal :	
<input type="checkbox"/> Site web :	
<input type="checkbox"/> Affichés dans le bureau du donateur ou de l'ONG :	
<input type="checkbox"/> De bouche à oreille :	
<input type="checkbox"/> Autres	

7. Comment les entreprises et les individus déposent-ils leur candidature pour les marchés de donateur ou d'ONGI ?

8. Où les matériaux nécessaires à ce marché seront-ils obtenus ?

9. L'organisation a-t-elle déjà accordé un marché à un programme de FP ?

Si oui, quels types de projet/marchés ? Dans le cas contraire, l'organisation serait-elle intéressée par la création d'un partenariat avec un programme de FP en matière de main d'œuvre ou de biens ?

CASE DE RÉFLEXION : Liens

Comment les programmes de FP anticipent-ils et tirent-ils partie des nouveaux projets et programmes des donateurs ou ONGI ?

IV. Offre de main d'œuvre 2 : Opportunités d'emploi

10. À quels types de postes l'organisation embauchera-t-elle des individus dans les projets ou programmes à venir ? Répondez aux questions suivantes sur les postes vacants de l'organisation *sur une feuille de papier à part*.

TYPE DE MAIN D'ŒUVRE (QUELQUES EXEMPLES SONT CITÉS CI-DESSOUS)	NOMBRE DE TRAVAILLEURS EMBAUCHÉS POUR CE POSTE	DURÉE DU MARCHÉ/ DATE DE DÉBUT DE L'EMBAUCHE	CERTIFICATION DU GOUVERNEMENT REQUISE POUR CE TYPE DE MAIN D'ŒUVRE ?	NIVEAU D'ANGLAIS REQUIS	NIVEAU D'ALPHABÉTISATION ET D'APTITUDE AU CALCUL REQUIS	QUESTION POUR LE PROFESSIONNEL : POUR CHAQUE TYPE DE MAIN D'ŒUVRE REQUIS, VOTRE PROGRAMME FP PROPOSE-T-IL UNE FORMATION POUR CETTE COMPÉTENCE ?
Chauffeurs et mécaniciens automobiles			<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non			<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Service de restauration/ préparation de nourriture pour le personnel			<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non			<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Sécurité			<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non			<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Personnel administratif			<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non			<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Personnel d'entretien			<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non			<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Jardiniers			<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non			<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Autres			<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non			<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non

CASE DE RÉFLEXION : Offre de main d'œuvre 2

Vos diplômés ont-ils été formés dans une compétence professionnelle demandée par ce contrat ?

Si ce n'est pas le cas, réfléchissez à l'utilité et aux avantages de proposer les compétences demandées par ce marché pour vos participants.

Si oui, vos diplômés seront-ils en mesure de postuler aux emplois proposés dans cette organisation ?

Quelles compétences complémentaires, telles que l'alphabétisation et l'aptitude au calcul, sont requises ? Y a-t-il des exigences en matière de certification ?

Tableau de synthèse sur les donateurs et les ONGI

Instructions :

- Dans la colonne de gauche, répertoriez tous les métiers dans lesquels les dispensateurs de FP forment actuellement les stagiaires.
- Répertoriez aussi tout autre métier mentionné dans les informations recueillies à l'aide de cet outil que votre programme pourrait considérer dans son offre.
- Ne remplissez *pas* le tableau après chaque entretien. Réfléchissez plutôt aux réponses de tous les entretiens.
- Pour chaque question, notez la réponse appropriée par rapport au métier indiqué dans la colonne de gauche, après avoir terminé tous les entretiens.
- Chaque colonne correspond à la section de l'outil ayant les mêmes thème et case de réflexion.

MÉTIER À INSÉRER PAR LE PROFESSIONNEL	A. DEMANDE DE MAIN D'ŒUVRE 1 : LES PROJETS/MARCHÉS DE DONATEUR OU D'ONGI À VENIR DEMANDERONT- ILS DES OUVRIERS FORMÉS À CE TYPE DE MÉTIER ?	B. LIENS : LE PROGRAMME DE FP PEUT-IL TIRER DIRECTEMENT PARTI D'UN PROJET/MARCHÉ DU GOUVERNEMENT À VENIR AXÉ SUR CE TYPE DE MÉTIER ?	C. DEMANDE DE MAIN D'ŒUVRE 2 : Y A-T-IL DES OPPORTUNITÉS D'EMBAUCHE DANS L'ORGANISATION ?
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non

OUTIL D'ÉVALUATION DU MARCHÉ POUR LES PROGRAMMES DE FP

10. Outil sur les sociétés nationales et multinationales :

Fonction : Ce outil aide les programmes de FP à aborder les sociétés nationales et multinationales et à tirer parti des opportunités d'emploi pour les diplômés FP. La partie I documente les arrivées actuelles et futures d'investissements et d'opérations dans la région. La partie II fournit une bonne compréhension des opportunités d'emploi futures pendant la phase de construction de l'arrivée de nouvelles entreprises ou de l'expansion d'entreprises existantes. La partie III permet de bien discerner les besoins de main d'œuvre pendant les opérations nouvelles ou existantes des entreprises. Les informations incluront également les produits, compétences et services que les entreprises utiliseront auprès de fournisseurs et prestataires potentiels.

? QUESTION DE RECHERCHE :

Quels marchés à venir, émis par des sociétés importantes, peuvent fournir directement ou indirectement des opportunités d'emploi pour les diplômés FP ?

Instructions :

- Commencez par identifier les noms et coordonnées des sociétés nationales et multinationales présentes dans le district ou qui prévoient de s'y implanter. Vous pouvez le faire au moyen du journal local, du site web de l'entreprise, des sites web du gouvernement, des sites web des donateurs, des centres d'informations commerciaux, des journaux locaux, nationaux, régionaux et internationaux et des associations de l'industrie (une liste de sites possibles est fournie ci-dessous).
- Il est aussi possible d'obtenir des informations sur les entreprises importantes lors de réunions d'industrie, de forums/réunions de cluster d'ONG, dans les bureaux du gouvernement et du Ministère des finances, de la planification et du développement économique.
- Pour prendre contact avec l'entreprise, vérifiez tout d'abord si elle a une filiale locale en exercice dans le district. Si c'est le cas, prenez rendez-vous pour parler avec un responsable. Dans de nombreux cas, les entreprises n'ont pas encore de bureau dans la région. Ces bureaux peuvent se situer dans la capitale, dans un centre régional tel que Nairobi ou une autre ville du monde. Le premier contact avec l'entreprise peut se faire par courrier, e-mail ou appel téléphonique. Expliquez le but de la recherche et demandez un rendez-vous téléphonique ou en personne.
- Recueillez des informations sur les futurs marchés des entreprises importantes, y compris les adresses et coordonnées des entreprises ayant décroché ces marchés. Ensuite, au moyen de l'outil sur les entreprises et du tableau d'embauche dans les entreprises sous contrat, visitez ou contactez ces entreprises pour en savoir plus sur les compétences requises pour ce travail ou sur les opportunités potentielles d'embauche pour les jeunes diplômés.
- Des fonctionnaires locaux du gouvernement, des ONG internationales ou une organisation nationalement reconnue pourront peut-être vous aider à entamer une discussion avec les représentants de l'entreprise.

Ressources :

- **Uganda District Information Portal (DIP)**
<http://www.dip.go.ug/english/index.php>
<http://www.dip.go.ug/english/agriculture>
<http://www.dip.go.ug/english/investment>
- **Market Uganda**
<http://www.marketuganda.com>
<http://www.marketuganda.com/Agriculture>
<http://www.marketuganda.com/Manufacturing>

Coordonnées

NOM DE L'ENTREPRISE

NOM DE LA PERSONNE À CONTACTER

POSTE DE LA PERSONNE À CONTACTER

ADRESSE

TÉLÉPHONE

E-MAIL

I. Vision générale : Entrée d'investissements privés :

1. Quel est le produit ou service principal de l'entreprise ?
2. Y a-t-il des ministères gouvernementaux, associations d'entreprises, ONG ou agences de donateurs qui soutiennent les investissements de l'entreprise dans la région ? *Si c'est le cas, énumérez les noms, adresses et coordonnées de toutes les agences impliquées dans le soutien de l'investissement :*

	AGENCE GOUVERNEMENTALE	ASSOCIATION D'ENTREPRISES (PEX. COTTON GROWERS ASSOCIATION)	ONG	DONATEUR
Nom de l'agence				
Nom de la personne à contacter				
Poste et département				
Adresse				
Téléphone				
E-mail				

3. D'où viennent la plupart des ouvriers et des sous-traitants qui sont engagés pour les projets dans cette région ?

II. Demande de main d'œuvre 1 – Marchés de donateur et d'ONG

4. Répondez aux questions suivantes concernant les marchés à venir de l'entreprise *sur une feuille de papier à part* :

QUELS TYPES DE PROJETS SONT PLANIFIÉS ?	DANS QUEL DISTRICT/ COMMUNE LE PROJET AURA-T-IL LIEU ?	QUELS TYPES DE MAIN D'ŒUVRE SERONT REQUIS PAR LE PROJET ?	QUELLE EST LA DURÉE DU MARCHÉ ?	QUELLES ENTREPRISES ONT ÉTÉ SÉLECTIONNÉES POUR EXÉCUTER CE TRAVAIL ?*	QUELLES SONT LES ADRESSES ET COORDONNÉES DES ENTREPRISES SÉLECTIONNÉES POUR EXÉCUTER CE TRAVAIL ?	QUESTION POUR LE PROFESSIONNEL : POUR CHAQUE TYPE DE MAIN D'ŒUVRE REQUIS, VOTRE PROGRAMME FP PROPOSE-T-IL UNE FORMATION POUR CETTE COMPÉTENCE ?
						<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
						<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
						<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
						<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
						<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non

* Au moyen de **l'outil sur les entreprises et du tableau d'embauche des entreprises sous contrat**, visitez ou contactez toutes les entreprises ayant décroché un marché pour en savoir plus sur les opportunités potentielles d'emploi pour les jeunes diplômés.

CASE DE RÉFLEXION : Demande de main d'œuvre

Vos diplômés ont-ils été formés dans une compétence professionnelle demandée par ce contrat ?

Si ce n'est pas le cas, réfléchissez à l'utilité et aux avantages pour vos participants de proposer les compétences demandées par ce marché.

III. Liens : Marchés potentiels

5. Comment les marchés d'entreprise à venir sont-ils annoncés ?

<input type="checkbox"/> Radio :	
<input type="checkbox"/> Journal :	
<input type="checkbox"/> Site web :	
<input type="checkbox"/> Affichés dans les bureaux de l'entreprise :	
<input type="checkbox"/> De bouche à oreille :	
<input type="checkbox"/> Autres	

6. Comment les entreprises et les individus déposent-ils leur candidature pour les marchés de l'entreprise ?

7. À partir d'où les matériaux pour ce marché seront-ils approvisionnés ?

8. L'organisation a-t-elle déjà accordé un marché à un programme de FP ?
Si oui, quels types de projet/marchés ?
Dans le cas contraire, l'organisation serait-elle intéressée par la création d'un partenariat avec un programme de FP en matière de main d'œuvre ou de biens ?

CASE DE RÉFLEXION : Liens

Comment les programmes de FP anticipent-ils et tirent-ils parti des nouveaux projets et programmes des entreprises ?

Tableau de synthèse sur les sociétés nationales et multinationales

Instructions :

- Dans la colonne de gauche, répertoriez tous les métiers dans lesquels les dispensateurs de FP forment actuellement les stagiaires.
- Répertoriez aussi tout autre métier mentionné dans les informations recueillies à l'aide de cet outil que votre programme pourrait considérer dans son offre.
- Ne remplissez *pas* le tableau après chaque entretien. Penchez-vous plutôt sur les réponses de tous les entretiens réalisés au moyen de cet outil et réfléchissez aux tendances globales.
- Pour chaque question, notez la réponse appropriée par rapport au métier indiqué dans la colonne de gauche, après avoir terminé tous les entretiens.
- Chaque colonne correspond à la section de l'outil ayant les mêmes thème et case de réflexion.

MÉTIER À INSÉRER PAR LE PROFESSIONNEL	A. DEMANDE DE MAIN D'ŒUVRE : LES MARCHÉS D'ENTREPRISE À VENIR DEMANDERONT-ILS DES OUVRIERS FORMÉS À CE TYPE DE MÉTIER ?	B. LIENS : LE PROGRAMME DE FP PEUT-IL TIRER DIRECTEMENT PARTIE D'UN PROJET/MARCHÉ D'ENTREPRISE À VENIR AXÉ SUR CE TYPE DE MÉTIER ?
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non
	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Peut-être <input type="checkbox"/> Non

Tableaux décisionnels

Utilisez les **tableaux décisionnels** suivants pour répondre aux questions principales de planification FP identifiées dans le tableau comparatif au début de cette trousse d'outils.

Pour répondre à ces questions globales, les professionnels doivent compiler et comparer les informations obtenues au moyen de plusieurs outils tout en tenant compte des capacités et contraintes particulières du programme.

Tableau décisionnel : Compétences de base

? QUESTION DE RECHERCHE :

Dans quels métiers mon programme de FP devrait-il former les jeunes ?

Instructions

- Utilisez ce tableau décisionnel pour déterminer si votre programme devrait poursuivre ou interrompre la formation aux métiers actuels ou ajouter de nouveaux métiers au plan d'étude.
- Entrez le métier approprié dans la colonne de gauche.
- Pour chaque métier répertorié, répondez aux questions dans chaque colonne au moyen des informations compilées dans les tableaux de synthèse de chaque outil.
- Cochez « Oui », « Peut-être » ou « Non ».
- Utilisez les informations de chaque rangée pour décider de poursuivre ou d'interrompre la formation à un métier ou d'en ajouter un nouveau au plan d'étude.
- Développez un plan d'action pour mettre en œuvre les décisions que vous avez prises.

Le tableau décisionnel fait une distinction entre les métiers que votre programme offre actuellement en les appelant Cours FP existants et les métiers pour lesquels votre programme ne propose pas de formation à l'heure actuelle mais qui ont été étudiés au moyen de la trousse d'outils d'évaluation du marché, en les appelant Cours FP potentiels.

Chaque colonne du tableau exige du professionnel qu'il évalue les *cours FP existants* et les *cours FP potentiels* en fonction des questions clés suivantes :

- A. Y a-t-il actuellement des opportunités d'embauche dans ce métier pour vos jeunes diplômés ?
- B. Y a-t-il de futures opportunités d'embauche dans ce métier pour vos jeunes diplômés ?
- C. Des cours complémentaires pourraient-ils être nécessaires ou utiles pour que les jeunes trouvent des opportunités d'emploi durables ou de travail indépendant dans ce métier ?
- D. Y a-t-il des opportunités de financement pour vos jeunes participants après la remise des diplômes ?
- E. Y a-t-il des possibilités qu'un dispensateur de FP établisse des liens de formation industrielle avec une entreprise ?
- F. Capacité du programme*
 - a) Pour un cours FP existant : la capacité de prise en charge du programme de FP permet-elle de poursuivre la formation des jeunes pour ce métier ? La capacité de prise en charge dépend de la disponibilité d'un nombre suffisant de :
 - formateurs ou instructeurs qualifiés
 - personnel de soutien administratif
 - outils, équipements, salles de classe, dortoirs et autres

- b) Pour un cours FP potentiel : la capacité de prise en charge du programme de FP permet-elle d'ajouter ce cours ? La capacité de prise en charge dépend de la disponibilité d'un nombre suffisant de :
- formateurs ou instructeurs qualifiés pour ce métier
 - personnel de soutien administratif

G. Capacité budgétaire*

- a) Pour un cours FP existant : la capacité budgétaire du programme de FP permet-elle de poursuivre la formation des jeunes pour ce métier ? La capacité budgétaire dépend de la disponibilité de fonds suffisants pour :
- continuer à employer tous les instructeurs ou formateurs
 - maintenir le bon état des outils, équipements et salles de classe
- b) Pour un cours FP potentiel : la capacité budgétaire du programme de FP permet-elle d'ajouter ce cours ? La capacité budgétaire dépend de la disponibilité de fonds suffisants pour :
- embaucher de nouveaux instructeurs ou formateurs spécialisés dans ce métier
 - acheter de nouveaux outils et équipements
 - ajouter de nouvelles salles de classe

**Pour les questions F. et G. sur la faisabilité, utilisez les connaissances préalables sur votre programme et les informations recueillies au moyen de la trousse d'évaluation du marché pour déterminer les capacités ou contraintes liées à la poursuite d'un métier existant ou à l'ajout de nouveaux métiers au plan d'étude.*

H. Poursuivre/interrompre ou ajouter

- a) Pour un cours FP existant : Quels cours FP existants devraient être poursuivis par le programme ?
- b) Pour un cours FP potentiel : Quels cours FP potentiels devraient être ajoutés au plan d'étude ?

Il n'existe aucune formule pour prendre la décision finale, mais de nombreuses notes faibles dans une rangée indiquent peut-être que le professionnel se heurtera à des obstacles pour mettre en œuvre un programme réussi dans ce métier. La décision finale de poursuivre un cours existant ou d'ajouter un nouveau cours sera une décision de la direction et devra être guidée par l'évaluation du marché ainsi que par la faisabilité programmatique et budgétaire.

Tableau décisionnel : Cours complémentaires

? QUESTION DE RECHERCHE :

Quels cours complémentaires mon programme devrait-il proposer aux jeunes ?

Instructions

- Utilisez ce tableau décisionnel après avoir d'abord sélectionné les métiers auxquels le programme préparera les participants.
- Pour chaque métier, notez les cours complémentaires pouvant améliorer l'efficacité de votre programme.
- Répondez aux questions ci-dessous en passant en revue les sections appropriées des tableaux de synthèse de l'outil. Pour chaque colonne, posez-vous la question : *Cet outil contient-il des informations vous amenant à penser que le cours complémentaire suivant est nécessaire pour l'efficacité de la programmation dans les métiers choisis ?* Notez ensuite la réponse appropriée.

A. Faisabilité : Capacité du programme*

- a) Pour un cours complémentaire existant : la capacité de prise en charge du programme de FP permet-elle de poursuivre la formation des jeunes dans ce domaine ? La capacité de prise en charge dépend de la disponibilité d'un nombre suffisant de :
 - instructeurs qualifiés
 - personnel de soutien administratif
 - intérêt parmi les étudiants et demande des employeurs/donateurs
 - espace en salle de classe et matériels de classe
- b) Pour un cours complémentaire potentiel : la capacité de prise en charge du programme de FP permet-elle d'ajouter ce cours ? La capacité de prise en charge dépend de la disponibilité d'un nombre suffisant de :
 - instructeurs ou formateurs qualifiés dans ce domaine
 - personnel de soutien administratif

B. Faisabilité : Capacité budgétaire*

- a) Pour un cours complémentaire existant : la capacité budgétaire du programme de FP permet-elle de poursuivre la formation des jeunes pour ce métier ? La capacité budgétaire dépend de la disponibilité de fonds suffisants pour :
 - continuer à employer tous les instructeurs ou formateurs
 - fournir un espace en salle de classe et des matériels de classe
- b) Pour un cours complémentaire potentiel : la capacité budgétaire du programme de FP permet-elle d'ajouter ce cours ? La capacité budgétaire dépend de la disponibilité de fonds suffisants pour :
 - embaucher de nouveaux instructeurs spécialisés dans ce domaine
 - acheter de nouveaux outils et équipements
 - ajouter de nouvelles salles de classe pour ce cours

**Pour les questions A. et B. sur la faisabilité, utilisez les connaissances préalables sur votre programme et les informations recueillies au moyen de la trousse d'évaluation du marché pour déterminer les capacités ou contraintes liées à la poursuite d'un métier existant ou à l'ajout de nouveaux métiers au plan d'étude.*

C. Décision : Poursuivre/interrompre ou ajouter

- a) Pour un cours FP existant : quels cours FP existants devraient être poursuivis par le programme ?
- b) Pour un cours FP potentiel : quels cours FP potentiels devraient être ajoutés au plan d'étude ?

Note : *Il n'existe aucune formule pour prendre la décision finale, mais de nombreuses notes faibles dans une rangée indiquent peut-être que le professionnel se heurtera à des obstacles pour mettre en œuvre un programme réussi dans ce métier. La décision finale de poursuivre un cours existant ou d'ajouter un nouveau cours sera une décision de la direction et devra être guidée par l'évaluation du marché ainsi que par la faisabilité programmatique et budgétaire.*

Tableau décisionnel : Cours complémentaires

QUESTION DE RECHERCHE : Quels cours complémentaires mon programme devrait-il proposer aux jeunes ?

	OUTIL							DÉCISION				
	A.	B.	C.	D.	E.	F.	G.	H.	I.	J.	K.	
COMPÉTENCE COMPLÉMENTAIRE	APPROPRIÉ POUR LES MÉTIERS DU PROGRAMME	OBSERVATION DU MARCHÉ	CONSOMMATEUR	ENTREPRISES LOCALES	ASSOCIATIONS NATIONALES DE PRODUCTEURS ET D'ENTREPRISES	JEUNES	DISPENSATEURS DE FP	SOCIÉTÉS NATIONALES ET MULTINATIONALES	FAISABILITÉ : CAPACITÉ DU PROGRAMME	FAISABILITÉ : CAPACITÉ BUDGÉTAIRE	PROPOSER LE COURS/ NE PAS PROPOSER LE COURS	
Agriculture	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Faisable <input type="checkbox"/> Non faisable	<input type="checkbox"/> Faisable <input type="checkbox"/> Non faisable	<input type="checkbox"/> Poursuivre <input type="checkbox"/> Interrompre	
Lecture et écriture	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Faisable <input type="checkbox"/> Non faisable	<input type="checkbox"/> Faisable <input type="checkbox"/> Non faisable	<input type="checkbox"/> Poursuivre <input type="checkbox"/> Interrompre	
Anglais	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Faisable <input type="checkbox"/> Non faisable	<input type="checkbox"/> Faisable <input type="checkbox"/> Non faisable	<input type="checkbox"/> Poursuivre <input type="checkbox"/> Interrompre	
Mathématiques	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Faisable <input type="checkbox"/> Non faisable	<input type="checkbox"/> Faisable <input type="checkbox"/> Non faisable	<input type="checkbox"/> Poursuivre <input type="checkbox"/> Interrompre	
Compétences de gestion/ Entrepreneuriat	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Faisable <input type="checkbox"/> Non faisable	<input type="checkbox"/> Faisable <input type="checkbox"/> Non faisable	<input type="checkbox"/> Poursuivre <input type="checkbox"/> Interrompre	
Déontologie	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Faisable <input type="checkbox"/> Non faisable	<input type="checkbox"/> Faisable <input type="checkbox"/> Non faisable	<input type="checkbox"/> Ajouter <input type="checkbox"/> Ne pas ajouter	
Santé et hygiène	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Faisable <input type="checkbox"/> Non faisable	<input type="checkbox"/> Faisable <input type="checkbox"/> Non faisable	<input type="checkbox"/> Poursuivre <input type="checkbox"/> Interrompre	
Aptitudes à la vie quotidienne	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Faisable <input type="checkbox"/> Non faisable	<input type="checkbox"/> Faisable <input type="checkbox"/> Non faisable	<input type="checkbox"/> Ajouter <input type="checkbox"/> Ne pas ajouter	
Compétences de marketing	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Faisable <input type="checkbox"/> Non faisable	<input type="checkbox"/> Faisable <input type="checkbox"/> Non faisable	<input type="checkbox"/> Poursuivre <input type="checkbox"/> Interrompre	
Service clientèle/Compétences interpersonnelles	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Faisable <input type="checkbox"/> Non faisable	<input type="checkbox"/> Faisable <input type="checkbox"/> Non faisable	<input type="checkbox"/> Ajouter <input type="checkbox"/> Ne pas ajouter	
Compétences de leadership	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Faisable <input type="checkbox"/> Non faisable	<input type="checkbox"/> Faisable <input type="checkbox"/> Non faisable	<input type="checkbox"/> Ajouter <input type="checkbox"/> Ne pas ajouter	
Compétences de soutien psychosocial	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Faisable <input type="checkbox"/> Non faisable	<input type="checkbox"/> Faisable <input type="checkbox"/> Non faisable	<input type="checkbox"/> Poursuivre <input type="checkbox"/> Interrompre	
Autres	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Faisable <input type="checkbox"/> Non faisable	<input type="checkbox"/> Faisable <input type="checkbox"/> Non faisable	<input type="checkbox"/> Poursuivre <input type="checkbox"/> Interrompre	

Guide d'utilisation de la Trousse d'outils d'interaction avec le marché pour les jeunes

Utiliser la trousse d'outils d'interaction avec le marché pour les jeunes



Description sommaire

Cette trousse d'outils contient trois outils pour éduquer et impliquer les jeunes dans le processus de sélection d'une voie professionnelle. Si elle est bien utilisée, cette trousse d'outils peut fournir des données et des informations utiles et servir de base aux jeunes pour prendre des décisions. Il fournira également aux programmes des informations importantes sur les antécédents et l'expérience des jeunes. La trousse d'outils s'ouvre sur une **auto-évaluation des jeunes** suivie d'une **évaluation du marché par les jeunes**. L'étape finale pour les jeunes est **l'entretien spécifique au secteur** avec un artisan travaillant dans le métier de son choix.

L'auto-évaluation des jeunes et l'évaluation du marché par les jeunes encouragent les participants au programme de FP à réfléchir à leurs propres aptitudes et intérêts, ainsi qu'aux réalités économiques locales, avant de sélectionner la compétence professionnelle de base qu'ils acquerront dans le cadre du programme de FP. Ces outils seront probablement employés par les participants au programme de FP *après* leur inscription au programme. Les participants choisiront donc probablement leur compétence professionnelle de base parmi celles qui sont proposées dans le programme de FP particulier. Après avoir choisi une compétence, les jeunes utiliseront le guide d'entretien spécifique de secteur pour mieux comprendre les réalités du métier qu'ils ont choisi.

Instructions générales

Cet outil est conçu pour les jeunes participants aux programmes et s'efforce d'être accessible autant aux jeunes qui sont alphabétisés qu'aux autres. Plusieurs activités incluses dans les outils exigent la participation d'un animateur. Ces sections sont clairement indiquées. Un jeune plus âgé sachant lire ou un membre du personnel peut être formé à poser les questions ci-dessous. Des partenariats avec des animateurs locaux et formés peut également améliorer l'efficacité et les résultats obtenus à travers cette trousse d'outils.

Pour chaque question, les animateurs doivent laisser le temps aux jeunes de bien réfléchir à leur réponse. Si les participants ne connaissent pas la réponse à une question, passez à la question suivante. Les instructions et les questions à lire à haute voix sont signalées par la mention **LIRE À HAUTE VOIX**. Les questions qui n'ont pas besoin d'être lues à haute voix sont *EN LETTRES CAPITALES ET ITALIQUES* – ces instructions ne concernent que l'enquêteur.

Chaque outil est suivi d'un guide d'analyse qui aide les jeunes à se pencher sur ce qu'ils ont appris et ce à quoi ils ont réfléchi pendant l'exercice précédent. Les guides d'analyse devraient être réalisés lors d'entretiens individuels entre les animateurs de l'évaluation et les participants au programme. Certains jeunes trouveront les évaluations difficiles ; une orientation soigneuse permettra aux jeunes qui réalisent la trousse d'outils d'augmenter leurs connaissances du marché et leur compréhension de leurs propres compétences et capacités.

Étape 1 : Outil d'auto-évaluation des jeunes et guide d'analyse

Cet outil aide les jeunes à jouer un rôle actif dans le choix du métier qu'ils exerceront. Il est conçu pour les jeunes participants aux programmes. En se servant de cet outil, les jeunes réfléchiront et formuleront des informations concernant leur niveau de scolarité, les aptitudes naturelles, leur expérience professionnelle, leurs antécédents, leur santé et leurs projets d'avenir à court terme. Après avoir réalisé cet outil et parlé avec les instructeurs, mentors et/ou conseillers d'orientation, les jeunes seront en mesure de sélectionner un métier adapté à leurs intérêts, compétences, aptitudes et besoins.

Étape 2 : Outil d'évaluation du marché par les jeunes et guide d'analyse

L'outil d'évaluation du marché par les jeunes permet aux jeunes d'observer par eux-mêmes le marché et d'enregistrer des informations sur les entreprises locales et les tendances d'embauche au moyen d'une série d'activités dirigées en groupes réduits.

Étape 3 : Outil pour l'entretien spécifique de secteur et guide d'analyse

Après avoir utilisé l'outil 1 et l'outil 2 pour aider les jeunes à sélectionner une compétence, l'entretien spécifique de secteur donne aux jeunes l'occasion de discuter avec des personnes travaillant dans le métier auquel ils s'intéressent. Les jeunes s'entretiendront directement avec des personnes actives dans le métier qu'ils envisagent afin de mieux comprendre les exigences, les attentes, les défis et les avantages propres au secteur.

TROUSSE D'OUTILS D'INTERACTION AVEC LE MARCHÉ POUR LES JEUNES

1. Outil d'auto-évaluation des jeunes

Fonction : Cet outil aide les jeunes à jouer un rôle actif dans le choix du métier qu'ils exerceront. Il est conçu pour les jeunes participants aux programmes. En se servant de cet outil, les jeunes réfléchiront et formuleront des informations concernant leur niveau de scolarité, les aptitudes naturelles, leur expérience professionnelle, leurs antécédents, leur santé et leurs projets d'avenir à court terme. Après avoir réalisé cet outil et parlé avec les instructeurs, mentors et/ou conseillers d'orientation, les jeunes seront en mesure de sélectionner un métier adapté à leurs intérêts, compétences, aptitudes et besoins.

? QUESTION DE RECHERCHE : Quels sont les aptitudes et centres d'intérêt des jeunes qui devraient être pris en compte lors de la sélection d'un métier dans le cadre du programme de FP ?

Instructions : Un jeune plus âgé sachant lire ou un membre du personnel posera les questions ci-dessous à chaque participant ou candidat de façon individuelle. Les instructions et les questions à lire au groupe à haute voix sont signalées par la mention **LIRE À HAUTE VOIX**. Lors de la lecture des questions, ne lisez pas à haute voix ce qui est écrit en *LETTRES CAPITALES ET ITALIQUES* – ces instructions ne concernent que l'enquêteur.

- Utilisez un nouveau questionnaire pour chaque jeune ; notez la réponse dans l'espace prévu au fil du questionnaire.
- Lisez toutes les questions signalées par **LIRE À HAUTE VOIX**.
- Accordez assez de temps au participant ou candidat pour qu'il réfléchisse en profondeur à chaque réponse.
- Répétez les sections si un participant ne comprend pas bien ou si la question lui semble confuse. Si les participants ne connaissent pas la réponse à une question, passez à la question suivante.

Veuillez remplir le tableau ci-dessous en répertoriant les compétences professionnelles que votre programme propose avant de commencer les entretiens avec les jeunes.

Métiers proposés par le programme

(À remplir par l'enquêteur avant d'entamer la conversation avec le jeune.)

1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	

Exercice de réflexion 1 : Compétences, intérêts et capacités

LIRE À HAUTE VOIX : (CONSULTEZ LE TABLEAU CI-DESSUS).

LIRE À HAUTE VOIX :

ENTOUREZ LA RÉPONSE DE L'INTERROGÉ DANS LE TABLEAU CI-DESSOUS

	A.	B.	C.	D.	E.	F.	G.	H.	I.
1. Veuillez énumérer toutes les activités que vous réalisez chaque jour/ semaine.									
2. Est-ce que vous (<i>INSÉREZ L'ACTIVITÉ DES COLONNES A À I</i>) seul ou avec d'autres ?	seul avec d'autres	seul avec d'autres	seul avec d'autres	seul avec d'autres	seul avec d'autres	seul avec d'autres	seul avec d'autres	seul avec d'autres	seul avec d'autres
3. Est-ce que (<i>INSÉREZ L'ACTIVITÉ DES COLONNES A-I</i>) vous plaît beaucoup, vous plaît un peu, vous déplaît un peu, vous déplaît beaucoup ?	plaît beaucoup plaît un peu déplaît un peu déplaît beaucoup	plaît beaucoup plaît un peu déplaît un peu déplaît beaucoup	plaît beaucoup plaît un peu déplaît un peu déplaît beaucoup	plaît beaucoup plaît un peu déplaît un peu déplaît beaucoup	plaît beaucoup plaît un peu déplaît un peu déplaît beaucoup	plaît beaucoup plaît un peu déplaît un peu déplaît beaucoup	plaît beaucoup plaît un peu déplaît un peu déplaît beaucoup	plaît beaucoup plaît un peu déplaît un peu déplaît beaucoup	plaît beaucoup plaît un peu déplaît un peu déplaît beaucoup
4. Trouvez-vous (<i>INSÉREZ L'ACTIVITÉ DES COLONNES A À I</i>) très facile, assez facile, assez difficile ou très difficile ?	très facile assez facile assez difficile très difficile	très facile assez facile assez difficile très difficile	très facile assez facile assez difficile très difficile	très facile assez facile assez difficile très difficile	très facile assez facile assez difficile très difficile	très facile assez facile assez difficile très difficile	très facile assez facile assez difficile très difficile	très facile assez facile assez difficile très difficile	très facile assez facile assez difficile très difficile
5. Parmi toutes les activités décrites ci-dessus, dites-moi lesquelles sont vos 3 préférées.	Préférée	Préférée	Préférée	Préférée	Préférée	Préférée	Préférée	Préférée	Préférée

- 6.** Dans vos activités quotidiennes courantes, diriez-vous que vous... **NOTEZ LA RÉPONSE**
- Posez beaucoup de questions
- Posez quelques questions
- Préférez ne pas poser de questions sur d'autres personnes ?

7. Certaines personnes ont des difficultés à travailler à la même tâche pendant toute une matinée, tandis que cela ne pose pas de problème à d'autres. Pouvez-vous travailler à une tâche, par exemple laver votre linge ou réparer la maison, pendant toute une matinée ou préférez-vous travailler à vos activités pendant de courtes périodes de temps ? **NOTEZ LA RÉPONSE**
- Toute une matinée
 Une courte période de temps
8. Quand avez-vous (*INSÉREZ L'ACTIVITÉ DES COLONNES A-I CI-DESSOUS*) pour la dernière fois ? Au cours des cinq dernières années, de l'année dernière, du mois dernier, de la semaine dernière, il y a quelques jours, aujourd'hui, ou jamais ? **NOTEZ LA RÉPONSE**

Tableau : Passe-temps et activités

	LES CINQ DERNIÈRES ANNÉES	L'ANNÉE DERNIÈRE	LE MOIS DERNIER	LA SEMAINE DERNIÈRE	IL Y A QUELQUES JOURS	AUJOURD'HUI	JAMAIS
A. Praticqué un sport	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B. Lu une partie d'un livre ou d'un journal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C. Eu une dispute verbale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
D. Fait des opérations mathématiques de base	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E. Lu un panneau ou une affiche	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F. Écrit votre nom	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
G. Fait à manger	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
H. Été à l'école	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
I. Été impliqué dans une bagarre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Exercice de réflexion 2 : Antécédents d'éducation, de formation et de ressources

9. Avez-vous jamais assisté à un programme de FP, une école technique, un programme de formation en compétences ou un apprentissage ? (*SI OUI, POSEZ LES QUESTIONS A À C. SINON, PASSEZ À LA SECTION DE RESSOURCES.*)

A. Dans quelles compétences avez-vous reçu une formation ?

1.	
2.	
3.	

B. Combien de temps a duré la formation en (*CONSULTEZ LA RÉPONSE CI-DESSUS*) ?

COMPÉTENCE	DURÉE DE LA FORMATION (EN MOIS OU ANNÉES)
1.	
2.	
3.	

C. Avez-vous utilisé les cours et les compétences acquises lors du programme de FP ou de l'apprentissage pour gagner de l'argent ?

Oui Non (*SI OUI, POSEZ LA QUESTION 1*)

1. Comment avez-vous utilisé ces compétences ou cours pour gagner de l'argent ?

10. Avez-vous reçu une éducation formelle ?

Oui Non (*SI OUI, POSEZ LES QUESTIONS A ET B*)

A. Qui a payé/paie vos droits de scolarité ?

B. Quel niveau de scolarité avez-vous atteint ?

11. Où obtenez-vous la nourriture que vous mangez chaque jour ?

12. Avez-vous accès à une terre pour faire des cultures ? Oui Non (*SI OUI, POSEZ LA QUESTION A*)

A. Quelle est la taille du terrain auquel vous avez accès ?

B. Êtes-vous propriétaire ou locataire de ce terrain ?

Propriétaire Locataire

Votre foyer possède-t-il un/des (*LISEZ 16 À 23*) ? *NOTEZ OUI OU NON. SI OUI, INDIQUEZ LE*

NOMBRE.

		OUI OU NON	NOMBRE
13.	Vaches	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	
14.	Bœufs	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	
15.	Porcs	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	
16.	Poules	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	
17.	Chèvres	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	
18.	Moutons	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	
19.	Bicyclette	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	
20.	Téléphone portable	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	

21. Connaissez-vous quelqu'un qui possède ou dirige une entreprise ?

Oui Non *(SI OUI, POSEZ LA QUESTION A)*

A. Quels types d'activité exercent-ils ?

LIRE À HAUTE VOIX : *(SUGGÉRER LES RÉPONSES 22 À 27) NOTEZ LA RÉPONSE.*

		TRÈS FACILE	ASSEZ FACILE	ASSEZ DIFFICILE	TRÈS DIFFICILE
22.	Vous pencher ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
23.	Vous accroupir ou vous mettre à genoux ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
24.	Vous lever à partir d'une position assise (chaise) sans assistance ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
25.	Marcher sur 5 km ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
26.	Transporter un bidon de 20 litres pendant 2 heures ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
27.	Creuser dans un jardin ou un champ pendant toute une matinée ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Exercice de réflexion 3 : Communauté

28. Quelles sont trois activités principales exercées par les gens de votre communauté pour gagner de l'argent ?

1.	
2.	
3.	

29. Êtes-vous intéressé par (*LIRE LES RÉPONSES DE 28.1 À 28.3*) ? *NOTEZ LA RÉPONSE.*

1.	<input type="checkbox"/> Intéressé	<input type="checkbox"/> Non intéressé
2.	<input type="checkbox"/> Intéressé	<input type="checkbox"/> Non intéressé
3.	<input type="checkbox"/> Intéressé	<input type="checkbox"/> Non intéressé

SI LE PARTICIPANT A SÉLECTIONNÉ « NON INTÉRESSÉ » POUR 1 À 3, VEUILLEZ LIRE D.

D. Quels types d'activités génératrices de revenus vous intéressent ?

1.	
2.	
3.	

30. Citez une activité exercée par les gens de votre communauté pour gagner de l'argent, et pour laquelle il faut savoir lire et écrire.

31. Citez une activité exercée par les gens de votre communauté pour gagner de l'argent, et pour laquelle il faut savoir faire des calculs de base.

32. Citez une activité exercée par les gens de votre communauté pour gagner de l'argent, et pour laquelle il faut savoir lire et écrire/faire des calculs de base.

33. Citez une activité exercée par les gens de votre communauté pour gagner de l'argent, et pour laquelle il n'est pas nécessaire de savoir lire et écrire.

34. Citez une activité exercée par les gens de votre communauté pour gagner de l'argent, et pour laquelle il n'est pas nécessaire de savoir faire des calculs de base.

35. Avec qui habitez-vous actuellement ?

36. Dans quelle commune/village/camp habitez-vous actuellement ?

TROUSSE D'OUTILS D'INTERACTION AVEC LE MARCHÉ POUR LES JEUNES

2. Outil d'évaluation du marché par les jeunes

Fonction : L'outil d'évaluation du marché par les jeunes permet aux jeunes d'observer le marché par eux-mêmes et de recueillir des informations sur les entreprises locales et les tendances d'embauche.

? QUESTIONS DE RECHERCHE :

Quels secteurs semblent les plus viables économiquement pour les jeunes participants à la FP ?

Quelles compétences, connaissances, traits de caractère et ressources sont importants pour réussir dans ce secteur ?

Instructions

Un jeune plus âgé sachant lire ou un membre du personnel posera les questions ci-dessous à chaque participant ou candidat de façon individuelle. Les instructions et les questions à lire au groupe à haute voix sont signalées par la mention **LIRE À HAUTE VOIX**. Lors de la lecture des questions, le lisez pas à haute voix ce qui est écrit en **LETTRE CAPITALES ET ITALIQUES** – ces instructions ne concernent que l'enquêteur.

- Utilisez cet outil avec des petits groupes de participants au programme.
- Lisez rapidement l'outil et déterminez si vous allez le terminer d'un seul trait ou si vous allez réaliser les quatre activités en plusieurs fois.
- Familiarisez-vous avec les métiers proposés par votre programme avant d'utiliser cet outil.

Activité 1 : Évaluation interactive du marché 1

L'évaluation interactive du marché 1 aide les jeunes à examiner les métiers exercés par les gens ainsi que les produits et les services achetés par les consommateurs auprès de ces secteurs.

Instructions à l'animateur :

- Choisissez une zone centrale, le quartier commerçant central par exemple, que vous allez explorer avec un petit groupe de jeunes.
- Décidez du temps que les jeunes vont passer à explorer le marché ou la ville en évaluant l'offre et la demande locales.
- Donnez à chaque jeune un exemplaire du tableau ci-dessous avec un stylo ou un crayon.
- À la fin de l'activité, aidez les jeunes à faire la somme des vendeurs qu'ils ont observés dans chaque secteur.

LIRE À HAUTE VOIX : [DURÉE]

[ÉNUMÉREZ LES MÉTIERS]

Activité 1 : Évaluation interactive du marché 1

Tableau pour les participants au programme

Instructions

Parlez avec l'animateur pour connaître les métiers proposés par ce programme. Dessinez une image ou écrivez le nom de chaque métier dans la colonne de gauche. Pendant que vous vous promenez au marché, faites une marque dans la colonne 2 pour chaque boutique ou stand que vous voyez dans le secteur des métiers que vous avez notés. Faites une marque dans la colonne 3 pour chaque personne que vous voyez travailler dans ce secteur. Faites un marque dans la colonne 4 pour chaque personne que vous voyez acheter un produit ou un service dans ce secteur.

	1. MÉTIERS ENSEIGNÉS PAR LE PROGRAMME LISTEZ-LES OU FAITES UN DESSIN POUR CHAQUE MÉTIER.	2. FAITES UNE MARQUE POUR CHAQUE BOUTIQUE OU STAND QUE VOUS VOYEZ DANS CE SECTEUR.	3. FAITES UNE MARQUE POUR CHAQUE PERSONNE QUE VOUS VOYEZ TRAVAILLER DANS CHAQUE SECTEUR.	4. FAITES UNE MARQUE POUR CHAQUE PERSONNE QUE VOUS VOYEZ ACHETER UN PRODUIT OU UN SERVICE DANS CHAQUE SECTEUR.
A.				
B.				
C.				
D.				
E.				
F.				
G.				

1. Quels secteurs ont le plus de boutiques ou de stands ?
2. Quels secteurs emploient le plus de personnes ?
3. Quels secteurs semblent avoir le plus de clients ?

Activité 2 : Réflexion sur le marché 1

Instructions à l'animateur : Lisez les questions ci-dessous une par une, en ouvrant sur une discussion après chaque question. Prenez note des réponses et thèmes communs ainsi que d'autres points importants sous chaque question.

4. **LIRE À HAUTE VOIX** : *Pensez à un parent ou un ami dans une autre commune, village ou zone urbaine. Citez des biens ou services qui lui sont accessibles mais que vous ne pouvez pas obtenir ici.*

5. **LIRE À HAUTE VOIX** : *En général, pourquoi pensez-vous que ces articles ne vous sont pas accessibles ?*

6. **LIRE À HAUTE VOIX** : *De quelle formation auriez-vous besoin pour fournir ce produit ou ce service dans la localité ?*

Activité 3 : Évaluation interactive du marché 2

Cette activité permet aux jeunes de regarder de plus près les entreprises et l'activité économique locales. Les jeunes réaliseront l'évaluation interactive du marché suivante en groupes plus réduits.

Instructions à l'animateur :

- Répartissez les jeunes en groupes plus petits de deux à cinq personnes.
- Décidez à l'avance du temps à consacrer à cette activité, et indiquez clairement la limite de temps aux jeunes participants.
- Lorsque c'est nécessaire, répétez les questions et les tâches à plusieurs reprises pour vous assurer qu'elles sont bien comprises.
- Une fois que les jeunes ont réalisé l'évaluation interactive du marché, enregistrez leurs réponses dans le tableau ci-dessous.

LIRE À HAUTE VOIX : Nous allons marcher sur l'une des rues principales en petits groupes. Veuillez chercher les entreprises ayant **le plus** de clients et les entreprises ayant **le moins** de clients. Essayez de noter le nom de chaque entreprise et le type de biens ou services qu'elle fournit. Vous pouvez prendre des notes ou faire des dessins au fur et à mesure pour vous aider à vous souvenir de ce que vous avez vu. À la fin, nous nous réunirons en groupe plus grand pour comparer nos observations.

Pendant que vous marchons, réfléchissez aux questions suivantes pour chaque entreprise :

- Quels biens vend-elle ou quels services offre-t-elle ?
- Qui achète ces biens ou services ?
- Quels sont les prix des biens ou services ?
- Y a-t-il quelque chose de remarquable sur l'aspect de la boutique, l'emplacement, la qualité des biens, le moment de la journée, de la semaine, du mois ou de l'année, le caractère du propriétaire ou tout autre facteur ?
- Ces biens sont-ils utilisés dans la vie quotidienne ? Ou sont-ils plutôt utilisés pour les loisirs, pour gagner de l'argent ou pour les occasions spéciales ?

Activité 3 : Évaluation interactive du marché 2

A. Tableau d'observation des entreprises à succès

Notes pour l'animateur : Inscrivez le nom de chaque entreprise et le type d'entreprise dans la colonne A à gauche. Inscrivez les réponses compilées par les jeunes pour chaque entreprise dans le tableau ci-dessous (colonnes B à F).

A. TYPE D'ENTREPRISE ET NOM DE L'ENTREPRISE	B. QUELS BIENS OU SERVICES CETTE ENTREPRISE VEND-ELLE ?	C. QUI ACHÈTE CES BIENS OU SERVICES ?	D. CES BIENS OU SERVICES SONT-ILS UTILISÉS DANS LA VIE QUOTIDIENNE ? POUR LES LOISIRS ? POUR GAGNER DE L'ARGENT ? POUR LES OCCASIONS SPÉCIALES ?	E. QUE REMARQUEZ- VOUS LE PLUS CONCERNANT L'APPARENCE DE CETTE ENTREPRISE ?	F. QUELS SONT LES PRIX DES BIENS OU SERVICES ?

Activité 3 : Évaluation interactive du marché 2

B. Tableau d'observation des entreprises ayant peu de succès

Notes pour l'animateur : Inscrivez le nom de chaque entreprise et le type d'entreprise dans la colonne A à gauche. Inscrivez les réponses compilées par les jeunes pour chaque entreprise dans le tableau ci-dessous (colonnes B à F).

A. TYPE D'ENTREPRISE ET NOM DE L'ENTREPRISE AVEC LE MOINS DE CLIENTS ?	B. QUELS BIENS OU SERVICES CETTE ENTREPRISE VEND-ELLE ?	C. QUI ACHÈTE CES BIENS OU SERVICES ?	D. CES BIENS OU SERVICES SONT-ILS UTILISÉS DANS LA VIE QUOTIDIENNE ? POUR LES LOISIRS ? POUR GAGNER DE L'ARGENT ? POUR LES OCCASIONS SPÉCIALES ?	E. QUE REMARQUEZ- VOUS LE PLUS CONCERNANT L'APPARENCE DE CETTE ENTREPRISE ?	F. QUELS SONT LES PRIX DES BIENS OU SERVICES ?

Activité 4 : Réflexion sur le marché 2

Instructions à l'animateur : Les questions suivantes ont pour but d'encourager les jeunes à réfléchir de façon plus critique sur les différents rôles qu'ils ont observés pendant leurs évaluations interactives de marché. Lisez toutes les questions suivantes à haute voix au groupe, puis notez les réponses et thèmes communs ainsi que les autres points importants ci-dessous.

1. **LIRE À HAUTE VOIX :** *Quels types d'activités génératrices de revenus les jeunes exercent-ils ?*
[Questions dirigées : Vendent-ils des produits ? Sont-ils apprentis auprès d'un propriétaire de boutique/stand ? Transportent-ils des produits pour les vendeurs ou les acheteurs ?]

2. **LIRE À HAUTE VOIX :** *Que font les jeunes dans les entreprises locales ?*
[Questions dirigées : Vendent-ils des produits ? Sont-ils apprentis auprès d'un propriétaire de boutique/stand ? Transportent-ils des produits pour les vendeurs ou les acheteurs ?]

3. **LIRE À HAUTE VOIX :** *Pouvez-vous citer des entreprises spécifiques dirigées par des femmes ?*

TROUSSE D'OUTILS D'INTERACTION AVEC LE MARCHÉ POUR LES JEUNES

3. Entretien spécifique de secteur

Fonction : Après avoir utilisé l'outil 1 et l'outil 2 pour aider les jeunes à sélectionner une compétence, l'**entretien spécifique de secteur** donne aux jeunes l'occasion de discuter avec des personnes travaillant dans le métier auquel ils s'intéressent. Les jeunes s'entreprendront directement avec des personnes actives dans le métier qu'ils envisagent afin de mieux comprendre les exigences, les attentes, les défis et les avantages propres au secteur.

? QUESTION DE RECHERCHE :
Quelles sont les exigences et les avantages de ce métier particulier ?

Instructions à l'animateur :

- Sélectionnez un groupe de professionnels travaillant dans chaque métier proposé par votre programme. Il peut s'agir d'entreprises qui proposent actuellement une formation industrielle à vos étudiants, d'entreprises avec lesquelles vous envisagez un partenariat à l'avenir et d'entreprises avec lesquelles vous avez globalement des rapports positifs.
- Tenez compte de la personnalité et du caractère du professionnel et recrutez les individus qui, d'après vous, sont susceptibles d'offrir des conseils utiles et de travailler de manière constructive avec vos étudiants.
- En fonction de leur disponibilité, établissez un certain nombre de créneaux horaires pour les entretiens avec chaque professionnel bien disposé.
- Expliquez aux professionnels que les jeunes leur poseront directement quelques questions. Ces conversations ont pour but de permettre aux jeunes d'avoir une meilleure intelligence du secteur spécifique qui les intéresse, tout en comprenant les difficultés, les exigences et les réalités locales liées au métier qui les intéresse avant de prendre leur décision finale.
- Regroupez les jeunes selon leurs préférences de métier et organisez les entretiens entre les professionnels sélectionnés et un à trois jeunes à la fois.
- Si aucun des jeunes ne sait lire et écrire, un jeune sachant lire ou un membre du personnel du programme doit accompagner les jeunes pour les aider à lire les questions et écrire les réponses.

Annexes

Annexe 1 : Conseils pour l'animateur du groupe de discussion

Avez-vous déjà dirigé un groupe de discussion ? Voici un guide rapide sur la marche à suivre.

A. Pour vous préparer à diriger le groupe de discussion, vous devez :

1. Lire les questions du groupe de discussion pour les participants et les non participants et bien les connaître. Être à l'aise avec le contenu et les questions posées. Essayer de répondre aux questions vous-même. Réfléchir aux caractéristiques du groupe avec lequel vous allez avoir une discussion.
2. Si vous considérez que certaines questions nécessitent davantage d'explications que celles qui sont fournies dans le texte, organisez ces informations à l'avance pour vous aider à expliquer les questions.
3. Définissez les critères de sélection des participants à votre groupe de discussion. Ont-ils tous les mêmes antécédents, le même âge ?

Si vous êtes en mesure de diviser les groupes par sexe, vous pourrez peut-être recueillir des informations plus détaillées sur les préférences et les expériences des jeunes. Si le groupe de discussion est composé de jeunes filles, il est préférable que l'animateur soit une femme ; si le groupe est composé de garçons, il est préférable que l'animateur soit un homme.

Si le groupe de discussion inclut des jeunes filles très vulnérables, envisagez de les recevoir en entretien individuel au lieu de les intégrer dans un groupe. Vous souhaiterez peut-être aussi inviter une autre personne pouvant fournir un soutien supplémentaire aux jeunes filles vulnérables avant, pendant et après la consultation (p.ex. des agents du programme ou du projet qui travaillent déjà avec les filles).

4. Qui prendra les notes ? Désignez une personne qui prendra des notes ; cette personne doit être sensibilisée et utile pour la direction du groupe de discussion.
5. Vous devez envisager de conduire le groupe de discussion avec 10 à 15 personnes ; les groupes réduits sont plus faciles à gérer que les groupes plus larges. Une partie de votre rôle consiste à vous assurer que tous les participants au groupe de discussion ont la possibilité d'exprimer leur point de vue.
6. Points à garder en tête :
 - Votre travail consiste à donner confiance aux participants pour qu'ils expriment leur point de vue. Vous devez chercher à rester aussi « neutre » que possible.
 - Essayez de ne pas être critique et de ne pas imposer vos points de vue. Dans le même temps, vous devez vous assurer que tous les participants se respectent les uns les autres et se sentent en sécurité et libres de parler.
 - Réfléchissez à la façon dont vous allez expliquer et énoncer les idées avant de parler, afin d'éviter d'utiliser des paroles et expressions soulevant trop d'émotions ou trop catégoriques, et susceptibles de vexer les autres participants.

- Rappelez-vous que vous devez planifier en détail la façon dont vous allez employer le temps passé avec le groupe de discussion. *Vous devez déterminer :*
 - La durée de votre introduction
 - Comment garantir que tous les participants aient la possibilité d'exprimer leur point de vue
 - Comment conclure
 - Ce que les participants vont obtenir de vous

B. Pour diriger un groupe de discussion vous devez :

1. Vous assurer que les autorités locales (dirigeants communautaires, parents, tuteurs, professeurs, chefs religieux, chefs de programme ou de projet) sont informés et qu'ils permettent aux jeunes de leur communauté ou groupe de participer, ce qui est crucial pour la sécurité et l'intégrité des participants.
2. Disposer d'un endroit calme et tranquille pour réunir les participants du groupe de discussion, par exemple une pièce où tous peuvent s'asseoir en cercle, à l'ombre d'un arbre, à l'écart du bruit ou de la curiosité du public.
3. En introduction et en conclusion, vous devez rappeler le but de la discussion de groupe, assurer aux participants que les informations personnelles resteront confidentielles et établir les règles de base du groupe avec les participants. Par exemple, une règle de base peut consister pour les participants à lever leur main et attendre un signe de votre part avant de prendre la parole.

Composants clés de l'introduction :

- *Expliquez le but de la collecte d'informations et la façon dont elles seront utilisées :* Informez les participants des limitations et avantages potentiels de l'évaluation – insistez sur le fait qu'ils ne tireront aucun avantage financier ou personnel.
 - *Processus :* ce qui est attendu des participants, y compris la durée des discussions.
 - *La participation est volontaire :* les participants peuvent partir ou ne pas répondre aux questions à tout moment.
 - *Expliquez et maintenez la confidentialité :* les noms ne seront pas utilisés et rien de ce qui sera dit lors de la discussion de groupe ne sera mentionné en dehors du groupe de discussion.
 - *Donnez votre nom et vos coordonnées* pour les questions ou les problèmes liés aux recherches.
 - *Discutez de la façon dont ils seront informés sur la manière dont les informations seront utilisées* (cf. n°9 ci-dessous).
 - *Obtenez un consentement écrit ou oral :* demandez « Acceptez-vous de participer ». Si oui, l'animateur peut signer le formulaire de consentement de la part des participants.
 - *Demandez la permission de prendre des notes.*
 - *Établissez les règles de base :* respect des différents points de vue, confidentialité des informations, aucune réponse n'est mauvaise, une seule personne parle à la fois, tout le monde a le droit de parler sans être interrompu.
 - *Présentations individuelles pour briser la glace :* demandez à chaque jeune se présenter et citer sa chanson préférée.
4. Rappelez-vous que votre travail consiste à expliquer et à poser des questions, et non à exprimer une opinion. Vous devez chercher diverses façons d'expliquer la même question pour vous assurer

que tous les participants la comprennent clairement.

5. Maintenez un contact visuel avec les participants, assurez-vous de vous tourner vers chaque participant et d'inclure chacun d'entre eux.
7. Préparez quelques activités pour briser la glace afin que les participants soient à l'aise et sentent que la séance va être amusante et intéressante.
8. Le groupe de discussion doit durer au moins entre 45 minutes et 1 heure – *JAMAIS* plus d'une heure et demie, sans exception !
9. Assurez-vous de rappeler votre intention et l'usage prévu des informations fournies par les participants à la fin de la discussion. Dites-leur si vous allez revenir et partager avec eux les résultats auxquels ce groupe de discussion a contribué. Si vous ne savez pas ce que vous aller leur communiquer ni comment vous allez le faire, ne faites PAS de promesse que vous ne pourrez tenir.

C. Pour recueillir des données du groupe de discussion :

1. Notez le prénom, l'âge et le sexe de chaque participant au groupe de discussion.
2. Dès que possible après avoir animé le groupe de discussion, l'animateur doit noter ses impressions (le ton général était-il positif, y avait-il de nombreuses opinions contradictoires, tout le monde était-il d'accord, est-ce que tous ont participé ou certains ont-ils participé bien plus que d'autres, la discussion était-elle intéressante et vivante ou plutôt monotone et difficile à faire avancer ?).
3. Celui qui a pris les notes doit les compléter. Elles seront ensuite comparées à celles de l'animateur.
4. Inscrivez toute observation ou résultat important dans vos conclusions.

Source : *Guide de l'animateur sur l'animation des groupes de discussion avec les enfants dans « Halte à la discrimination et la violence contre les filles », groupe de travail pour les filles/Voix des filles, UNICEF.*

Annexe 2 : Directives pour la déontologie des recherches de terrain

Les professionnels ont la responsabilité de se conformer aux directives largement reconnues en matière de déontologie de recherche. Ci-dessous figurent quelques pratiques importantes à prendre en compte.

- **Tout d'abord, ne causez pas de préjudice.** Assurez-vous que la participation de la personne interrogée ne la met pas en danger sur les plans physique, psychologique, culturel, économique ou autre. Il est facile de traumatiser le sujet sans s'en rendre compte par le type de questions que vous posez, la façon dont vous les posez et les réponses que vous cherchez à obtenir. Évitez toute question, attitude ou commentaire mettant une personne en danger ou suscitant une souffrance ou une peine résultant d'événements traumatisants. Mettez en place des services d'orientation pour les jeunes qui ont subi des chocs traumatiques psychosociaux.
- Énoncez le but de votre travail. Est-il possible d'obtenir les informations dont vous avez besoin sans avoir recours à l'entretien ? Les professionnels ne doivent pas donner de faux espoirs : il est important qu'ils indiquent clairement le but du projet, notamment aux jeunes non participants.
- Informez le sujet de ses droits, tels que le droit de dire non et le droit à la confidentialité.
- Pour les enfants mineurs, obtenez la permission du parent ou tuteur de l'enfant si c'est possible.

Annexe 3 : Formulaire de feedback

Trousse d'outils d'évaluation du marché pour les dispensateurs de formation professionnelle et les jeunes

Nous souhaiterions avoir votre avis sur la trousse d'outils d'évaluation du marché pour les dispensateurs de formation professionnelle et les jeunes afin de renforcer la qualité et l'efficacité de cet outil. **Nous vous serions reconnaissants de bien vouloir prendre le temps de répondre aux questions ci-dessous et de nous renvoyer le questionnaire à jennyp@womensrefugeecommission.org.**

DATE :

NOM :

ORGANISATION :

POSTE :

ADRESSE :

TÉLÉPHONE :

FAX :

E-MAIL :

1. Énumérez les façons dont vous ou votre organisation utilisez ou utiliserez la trousse d'outils d'évaluation du marché, notamment la trousse pour les jeunes. Si vous ne l'utiliserez pas, pourquoi ? Veuillez donner une réponse aussi précise et détaillée que possible.
2. La trousse d'outils d'évaluation du marché est-elle pertinente pour votre travail ? Si oui, de quelle manière ? Si ce n'est pas le cas, pourquoi ?
3. Quelles sections de la trousse d'outils avez-vous trouvées les plus utiles ? Les outils pour les jeunes se sont-ils avérés utiles pour aider les participants à sélectionner leur métier ? Pourquoi ou pourquoi pas ?
4. Les tableaux décisionnels ont-ils été utiles pour développer la programmation à partir de l'étude de marché ? Si oui, de quelle manière ? Si ce n'est pas le cas, pourquoi ?

5. Quelles difficultés avez-vous rencontrées dans l'utilisation des outils d'évaluation du marché, et comment les avez-vous surmontées ?

6. Pouvez-vous partager des enseignements et/ou exemples de bonne pratique tirés de votre expérience de l'utilisation de la trousse d'outils d'évaluation du marché ? Quel a été l'impact exercé par l'utilisation de la trousse d'outils dans vos programmes ?

7. Quelles informations et/ou quels outils supplémentaires rendraient la trousse d'outils d'évaluation du marché plus pertinente et facile à mettre en application dans votre travail ?

8. La mise en page de l'outil est-elle pratique ? Si ce n'est pas le cas, que suggérez-vous pour l'améliorer ?

9. La langue de l'outil est-elle bien adaptée ou trop complexe ? Si vous avez remarqué des passages particuliers dans lesquels la langue pourrait être modifiée, veuillez indiquer le numéro des pages et des sections.

10. Quels commentaires généraux voudriez-vous faire sur toute partie de la trousse d'outils d'évaluation du marché ? Pensez-vous que nous devrions communiquer cet outil à d'autres personnes ?

Veuillez renvoyer ce questionnaire à jennyp@womensrefugeecommission.org

Jenny Perlman Robinson
c/o Women's Refugee Commission
122 E 42nd Street NY, NY 10168
USA



Women's Refugee Commission

122 East 42nd Street

New York, NY 10168-1289

+1.212.551.3115

info@wrcommission.org

www.womensrefugeecommission.org